Samuel Benchimol

MANÁOS-DO-AMAZONAS

Memória Empresarial

Volume I

Manaus, Amazonas, Brasil
1994

SPC-39592
-6166-

Início da fala do Dr. Gilberto Freyre, na sessão de abertura do II Encontro Regional de Tropicologia, realizado em Manaus-Amazonas, de 03 a 06.09.1985, referindo-se à tese apresentada pelo Prof. Samuel Benchimol, "Grupos Culturais na Formação da Amazônia Brasileira e Tropical".

Sugestões de um aprendiz de Amazonologia

"Venho falar a um inteligente público de Manaus sob a forte impressão de uma empolgante leitura recente: a do trabalho apresentado, ou a ser apresentado, por um mestre insigne, o Prof. Samuel Benchimol, ao II Encontro Regional de Tropicologia, promovido pela Fundação Joaquim Nabuco, em Manaus. Trata-se, a meu ver, de estudo monumental, da Amazônia, em que, ao saber, se junta aquela camoneana experiência, que dá a um saber a dimensão magnífica de sabedoria. É obra que se situa entre os clássicos no assunto. Nasce obra clássica, como diria Roquete Pinto. E a seu caráter de obra clássica, acrescenta a modernidade do arrojo futurológico."

Ao prezado e ilustre amigo Prof Mario Ypiranga Monteiro,
— pioneiro da investigação geografica, historica e de
antropologia cultural
— homenagem
admiração
estima

a

[illegible]
Manaus 20/12/94

BIBLIOTECA PARTICULAR DE MARIO YPIRANGA MONTEIRO

Registrado protocolo 3595 (70 Mas 78 verso) 5º caderno (1996)

EEC-39592
-6166-

Ao prezado e ilustre amigo Prof Mario Ypiranga Monteiro,
— pioneiro da investigação geografica, historica e de
antropologia cultural
— homenagem
admiração
estima

a

[illegible]

Manaus 20/12/94

BIBLIOTECA PARTICULAR DE MARIO YPIRANGA MONTEIRO

Registrado protocolo 3595 (Folhas 78 verso) 5º caderno (1996)

Bt. Mário Ypiranga Monteiro
Registro: 01256
Folha:
Data:

Samuel Benchimol
Professor da Universidade do Amazonas
Diretor da Associação Comercial do Amazonas

MANÁOS-DO-AMAZONAS

- Memória Empresarial -

Volume I

Bt. Mário Ypiranga Monteiro
Manaus Amazonas

DMM
658.1
B451m

Manaus, Amazonas, Brasil
1994

Ficha catalográfica

B457m BENCHIMOL, Samuel - 1923

Manáos-do-Amazonas: Memória empresarial. Manaus, 1994

373 p.
3 volumes

Conteúdo: v.1- Memória empresarial; v.2- Memória geo-econômica e política; v.3- Memória social e cultural.

1. Manaus - História. 2. Manaus - Economia. 3. Manaus - Sociologia. 4. Manaus - Cultura e Política. I. Título

CDU 308(811)
CDD 309.811

Todos os direitos reservados ao autor.

Composição micro-computador Magnavox 386/20 XP: Tei Ihára

Edição do Governo do Estado do Amazonas
Universidade do Amazonas
Associação Comercial do Amazonas

ÍNDICE

1. Manáos-do-Amazonas 4

2. J.G. Araújo - o maior dos Jotas 7

3. A Era dos Jotas 15

4. B. Levy & Cia. - de Ceuta ao Seringal Remanso 18
4.1 - O espólio dos 309 Seringais 24

5. Raphael Benoliel - "o monopólio que a natureza nos deu e o homem nos tirou" 27

6. José Cláudio de Mesquita - o apóstolo da heveicultura 44

7. José Tadros - um aviador que veio de Atenas e Damasco 56

8. Isaac Benayon Sabbá - o pioneiro da industrialização na Amazônia 60

9. Isaac Jacob Benzecry - o empreendedor e inovador 80

10. Moto Importadora Ltda. - a maior empresa nativa na era da ZFM 87

11. Coronéis de Barranco e da Seringa 98
11.1 - Coronéis da Guarda Nacional 103
11.2 - Coronéis Governadores e Políticos: O Coronel "Bituca" 105
11.3 - Um Coronel do Alto Juruá: Auton Furtado 108
11.4 - Um Coronel do Alto Purus: José Ferreira de Araújo 114
11.5 - Um Coronel em Berlim: Avelino de Medeiros Chaves 117
11.6 - Coronéis do Tronco e do Trabuco 119
11.7 - Tertuliano: Um Coronel Perdulário 123
11.8 - Coronéis Seringalistas da Revolução Acreana de 1903 e "Francos Atiradores" 124
11.9 - Seringalistas do Rio Purus e Acre 129
11.10- Seringalistas do Rio Juruá 132
11.11- Seringalistas do Rio Solimões/Amazonas 134
11.12- Seringalistas do Rio Madeira 135
11.13- Seringalistas, piaçaveiros e fazendeiros do Rio Negro/Rio Branco 136
11.14- Manifesto dos Coronéis de Barranco 137

12. Exportação da borracha e câmbio 143
12.1 - Exportação da borracha amazônica por décadas - 1821-1947 145
12.2 - Exportação da borracha silvestre amazônica para o exterior - 1821-1947 146
12.3 - Índice de Preços da Grã-Bretanha - 1880-1992 147
12.4 - Índice de Preços dos Estados Unidos - 1913-1992 148
12.5 - Curso de câmbio da libra esterlina por mil réis - 1822-1939 149
12.6 - Taxa de câmbio do dólar americano por mil réis/cruzado/cruzeiro/real - 1940-1994 150

13. Empresas do ciclo da borracha 151
13.1 - Exportadores ingleses, alemães, franceses e americanos 151
13.2 - Casas aviadoras e recebedoras de borracha 154
13.3 - Casas de comissões e consignações 160
13.4 - Companhias inglesas de serviço público 161
13.5 - Empresas de navegação e armadores locais 163
13.6 - Bancos e casas bancárias 165
13.7 - Companhias de seguros 165
13.8 - Grandes armazéns e empórios 166
13.9 - Comércio lojista: alfaiatarias, casas de modas, artigos para homens, calçados, bazares, casas de fazendas, drogarias e farmácias, estivas, mercearias, botequins e bares, bilhares, fotografias, joalharias e relojoarias, leitarias, livrarias, papelarias e tipografias, barbearias. carruagens, casas funerárias e paramenteiras, armazéns de ferragens e louças, casa de música 167
13.10- Indústrias e fábricas: construtores, tabacarias, torrações de café, padarias, confeitarias, funilarias, fabricantes de mala, marcenarias, marchantes 175
13.11- Clubes 179
13.12- Casas de diversões e cinemas 179
13.13- Jornais 180
13.14- Hotéis, hospedarias e restaurantes 180
13.15- Anúncios e reclames das empresas - 1908/1914 183
13.16- Dos empresários de 1913 ao Governador Jonathas Pedrosa 225
13.17- Associação Comercial do Amazonas e seus Presidentes 228

14. Exportadores e importadores de 1925 249

15. Biodiversidade e extrativismo regional 256
15.1 - Pauta da biodiversidade dos gêneros regionais - 1942 259
15.2 - Produtos regionais e exportadores do extrativismo em 1941 264

16. Empresas filiadas à Associação Comercial do Amazonas em 1971 273

17. Exportação do Amazonas - 1993 276
17.1 - Exportação do Pará - 1993 277

18. Principais empresas exportadoras de Manaus - 1993 278

19. Cinqüenta maiores empresas industriais de Manaus - 1993 279
19.1 - Evolução do faturamento das maiores empresas industriais - 1993 280

20. Cem maiores empresas comerciais importadoras de Manaus - 1993 281

21. Manaus antiga e empresas de outrora: fotos e imagens 284

22. Bibliografia 366

23. Trabalhos publicados pelo autor 369

Carta cadastral da cidade e arrabaldes de Manáos
Álbum do Amazonas 1901–1902

MANÁOS-DO-AMAZONAS

Belém-do-Pará. São Luiz-do-Maranhão. Fortaleza-do-Ceará. Salvador-da-Bahia. Manaus, também, um dia já foi, como as outras capitais acima, a Manáos-do-Amazonas.

Essas cidades-capitais, assim, se chamavam, porque representavam a força, o vínculo e as raízes do interior dos Estados. Não apenas as raízes, mas também como centros urbanos serviam à população, comércio, produção radicados nos arredores e centros mais distantes. Centros esses que tinham a sua própria identidade de cultura, tradição e valores dos quais as cidades-capitais tinham orgulho de representar. Elas incentivavam a divulgação, aperfeiçoamento técnico e modos de produzir nas suas escolas e centros de investigação e pesquisa. Eram, também, centros de distribuição e abastecimento do interior, bem como de prestação de serviços de saúde, transporte e infra-estrutura social e econômica para suprir as carências e necessidades da hinterlândia. As suas lideranças eram formadas na Escola Livre Universitária de Manaus, fundada em 1909, nos cursos de Agronomia, Agrimensura, Medicina, Farmácia, Odontologia e Direito, e nas Faculdades de Ensino Superior de Belém do Pará.

Esse mundo urbano não existe mais ou pouco representa em face de um passado não muito distante. As cidades alienadas se tornaram independentes e se desvincularam da vida rural e campesina. Os vínculos foram perdidos de duas maneiras: ou porque o interior se tornou decadente e a sua economia anacrônica e inviável, ou porque a cidade avançou tanto no processo de globalização, que passou a refletir mais os interesses forâneos e receber as influências e os estilos dos grandes centros nacionais e mundiais, com os meios de comunicação a disseminar de forma avassaladora.

Houve, assim, neste último caso, um processo de terraplenagem cultural, no qual os valores rurais-caipiras foram sendo substituídos por modismos e culturas metropolitanas e as suas forças econômicas abandonaram a base e a cadeia produtiva regional em favor de bens e produtos sintéticos ou forasteiros sem vínculo ou base de recursos naturais. No primeiro caso, a decadência da vida interiorana se realizou por via do envelhecimento de sua estrutura produtiva; falta de modernização e adaptação da necessidade da dinâmica dos novos mercados; ausência de infra-estrutura e suporte para vencer os custos do isolamento e da distância; falta de inovação e criatividade para agregar mais valor às suas matérias primas ou encontrar novo uso e consumo para os seus produtos; mecanização substitutiva da mão-de-obra intensiva por novos processos produtivos que substituíssem o sistema de colonato e trabalho manual das colheitas por formas de produção tecnológica de capital-intensivo; deterioração de preços nas relações perversas de trocas; descontinuidade por morte de seus fundadores sem sucessores; êxodo de seus empresários, políticos, profissionais, que **"descoronelizaram"** o interior e retiraram dele a sua influência, poder econômico e político; falta de horizontes e perspectivas, que forçaram a fuga dos sitiantes, fazendeiros, produtores rurais e moradores de vilas e povoados, à procura de um novo horizonte de sorte e de oportunidade na cidade grande.

Quando esses fatos ocorrem, de forma singular ou simultânea, o deslocamento da massa rural em direção às cidades-capitais torna-se irrefreável. Esse êxodo que assola as capitais brasileiras e as desvincula do seu interior tradicional constitui o mais sério problema que, hoje, enfrentam as antigas urbes do princípio do século, transformadas em megalópolis deformadas e implodidas pela ocupação desordenada e sub-humana das favelas, invasões e mutirões das periferias, baixadas,

fundos de igarapés e morros escarpados. Panorama sombrio que hoje caracteriza a maioria das cidades-capitais do país e que vem agudizar e tornar transparente as mazelas do submundo da fome, miséria, prostituição, tóxicos, contravenções e outras formas entrópicas de desintegração social.

Este é, também, um retrato da cidade de Manaus nos dias correntes, quando ela deixou de ser a *"Manáos-do-Amazonas"* - conservamos a velha ortografia para bem caracterizar e distinguir o seu passado - quando ela era a capital do Estado do Amazonas, para ser hoje a cidade-estado, capital de si mesma.

Capital-de-si-mesma e da Zona Franca de Manaus por refletir interesses e formas de vida e produção desvinculadas da cadeia produtiva regional em função do seu novo papel e função planetária e globalizadora dos mercados nacionais e internacionais. E não mais a capital do Amazonas, cujo território foi abandonado à sua própria sorte, vagando sem destino e sem mais uma política brasileira federal de opção e prioridade para solucionar problemas interioranos, que se transladaram para Manaus. Quando havia a *"Manáos-do-Amazonas"*, os governadores do Estado eram, também, Prefeitos da capital, pois esta era o centro irradiador, a serviço da produção estadual. Hoje, a situação se inverte, o Prefeito de Manaus, capital-de-si-mesma, passou a administrar a vida da população do Estado do Amazonas que, em massa, se transferiu para os arrabaldes e bairros periféricos da cidade. Enquanto o Estado do Amazonas, pelo Censo de 1991, tinha uma população de 2.102.901 habitantes, Manaus passou a deter cerca de 1.500.000 pessoas, equivalente a 75% do contingente demográfico estadual.

Os seus prefeitos e vereadores passaram a assumir a responsabilidade de administrar o caos do êxodo rural do interior, que fez a cidade estourar e implodir, sem freios nem contrapesos. Esta nova função, além dos conflitos jurisdicionais e competência política, vai exigir uma avalanche de recursos financeiros e tributários, grandes transferências a fundo perdido e investimentos privados, para prover as carências de serviços básicos, aliviar a doença e a fome desses novos flagelados do interior e restaurar a sua perdida base econômica.

Como capital-de-si-mesma, Manaus tornou-se, assim, o centro nervoso das decisões políticas. A sua força eleitoral tende a se tornar uma bomba de sucção e aniquilar a ação do interior dada a grande concentração de recursos e poder político na capital. Inovar e criar novas táticas e estratégias eleitorais, políticas e econômicas constituem o grande desafio para as novas lideranças do interior do Estado.

Também os novos governadores do Estado, em face dessa invasão e inversão de papéis, passaram a ter uma grande e maior responsabilidade: deter a diáspora da hinterlândia mediante a criação de alternativas de produção, fixação e abertura de novas frentes de trabalho, geração de emprego e renda para aqueles que ainda ficaram perdidos e desorientados no beiradão e na floresta, frente a perda da base econômica extrativista e dos novos constrangimentos ecológicos e ambientalistas surgidos, que impedem o uso, gozo e fruição dos recursos naturais. Até que se inventem formas de convivência que harmonizem a produção com a conservação da natureza, através de novas ciências, tecnologias, formas de manejo, gerência, aumento de recursos e inovação cultural, essas populações ficarão, durante muito tempo, a mercê dos favores e subsídios políticos.

Desta maneira, Manaus-capital-de-si-mesma deixou de estar a serviço do Estado do Amazonas. E num processo perverso de inversão, o Estado passou a existir em função de sua antiga capital. **"Manauizou-se"** e passou a existir em decorrência da Zona Franca de Manaus, que teve a sua

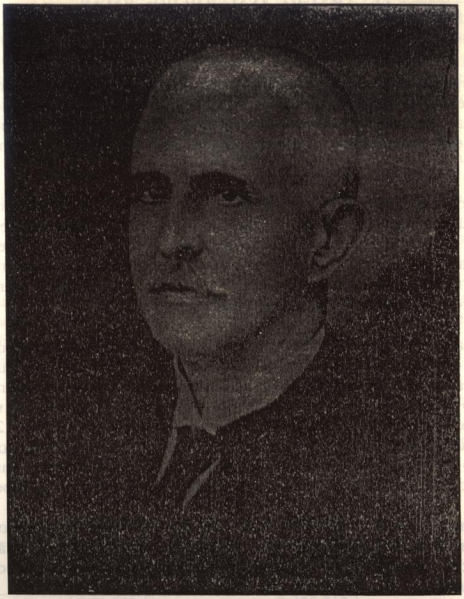
perenização garantida, a nível constitucional, pelo artigo 40 das Disposições Transitórias. Conciliar, agora, os interesses radicados da indústria e do comércio de Manaus com os reclamos e as carências do interior constitui o grande desafio das próximas décadas.

Esta é a realidade de hoje que contrasta com aquele passado, que já vai longe, dos tempos do ciclo da borracha e do extrativismo, quando o interior era um centro febril de atividades produtivas, que sustentavam a economia do Estado.

Este passado, hoje, já é história. Este livro, sem ser saudosista, se propõe a ressuscitar a memória parcial desses homens, rios, seringais e interior. É uma memória geo-econômica e, ao mesmo tempo, social e empresarial, de seus líderes, sem esquecer, todavia, aqueles outros parceiros internados na selva ou vivendo no beiradão dos rios, que também ajudaram a produzir riqueza e impostos ao Estado do Amazonas.

Dado o longo período de abrangência dos eventos e gerações, este estudo está sendo apresentado em três séries retrospectivas. O primeiro volume que, agora, vem à estampa, trata da **Memória Empresarial,** na qual procuro identificar e descrever os tipos, personagens e líderes do comércio, produção, indústria e serviços. A segunda parte versará sobre a **Memória Geo-econômica e política** dos quatro ciclos econômicos: o apogeu da borracha (1890 a 1910), a crise e depressão (1911 a 1941), o ressurgimento a partir dos Acordos de Washington, da Batalha da Borracha e da SPVEA (1942 a 1946) e, finalmente, o período da Zona Franca de Manaus, que se inicia em 1967 com o Dec-lei nº 288, de 28/2/1967, que também teve o seu período áureo na década dos anos 80 e que, agora, em meio das incertezas e perplexidades do modelo busca encontrar novas alternativas e opções. O terceiro volume versará sobre a **Memória Social e Cultural de Manaus,** onde registro a influência dos diferentes grupos étnicos, culturais e sociais, que formaram a massa crítica da população amazonense, com as suas contribuições, valores e identidades que abrangem a grande sócio-diversidade dos grupos índios nativos, os migrantes nordestinos do Brasil, e mais aqueles provenientes das Áfricas, Oriente Próximo e Longínquo e das Europas do Mediterrâneo Latino, do Meio-Dia e do Norte Europeu.

Este é o objetivo do **Manáos-do-Amazonas: servir de memento, memorando e memorial.**



A fachada do prédio em 1896. A reforma foi feita em 1940

J.G. ARAÚJO - O MAIOR DOS JOTAS

Enquanto as companhias inglesas concessionárias de serviços públicos e das empresas alemãs, britânicas e francesas dominavam o comércio exportador de borracha (Dusendschon, Zarges & Cia., Scholz & Cia., Adelbert H. Alden, Gordon & Cia., Delagotellerie & Cia.), indiscutivelmente as firmas portuguesas comandavam o comércio interior de aviamentos e recebimentos de borracha.

Esta posição passou a adquirir maior importância e relevo após o início do declínio da borracha, a partir de 1911, quando ingleses, alemães e franceses começaram a fechar seus estabelecimentos comerciais. Nesse momento, as empresas portuguesas que já vinham atuando, desde longa data, assumiram a liderança da economia regional com os seus aviadores, armadores, recebedores, exportadores de borracha, comerciantes por atacado e a varejo, que tornaram Manaus um grande empório mercantil-urbano nas primeiras décadas deste século.

Já vimos que, a maior parte desses estabelecimentos eram identificados pela inicial **Jota** (de José, Joaquim e João), conforme relação mencionada mais adiante. No entanto, nenhum deles teve a projeção e a importância de J.G. Araújo (Joaquim Gonçalves de Araújo), o maior dos Jotas. Nenhum deles foi tão grande nem durou tanto tempo como a firma J.G. Araújo, que marcou a paisagem urbana de Manaus e do interior, desde 1877; tornou-se um império nos anos 20, 30 e 40, entrou em decadência na década dos anos 50 e viria a desaparecer, tragicamente, com o grande incêndio de outubro de 1989, que destruiu os seus armazéns que, praticamente, ocupavam a maior parte do quarteirão das ruas Marechal Deodoro, Quintino Bocaiuva e Eduardo Ribeiro.

Por isso é importante restaurar a memória dessa empresa e dos seus empresários. Fundada em 1877 por José Gonçalves de Araújo, que aditou **ROSAS** ao nome por haver, então, em Manaus, outro português com o nome de José Gonçalves, dessa forma a empresa nasceu com a denominação de **Araújo Rosas.**

Em 1883 entraram para sócios da casa, Francisco Leite da Silva e Otelo de Sá Antunes. Em 1889, com a admissão na sociedade do irmão Joaquim Gonçalves de Araújo (nascido em 14 de fevereiro de 1860, natural da Freguesia de Estela, Conselho de Póvoa de Varzim, emigrara para Manaus em 1871), a firma passou a denominar-se **Araújo Rosas & Irmão.** O crescimento da empresa adquiriu grande impulso em 1895, ao comprar os ativos da firma Rodrigues Vieira & Cia. que, nesse tempo, era a maior importadora da praça de Manaus. Com essa aquisição foi fundada uma nova firma **Araújo Rosas & Cia.,** para a qual entrou novo sócio João Marinho de Campos. Este e mais os sócios Francisco Leite da Silva e Otelo de Sá Antunes saíram da empresa em 1899, ao se fundirem as duas firmas - Araújo Rosas & Cia. e Araújo Rosas & Irmão - e, no ano de 1904, passaram a ter a denominação de J.G. Araújo e depois J.G. Araújo & Cia. Sob esta nova denominação e com a expansão dos negócios da borracha, a empresa cresceu consideravelmente, tornando-se grande empório fornecedor e aviador de mercadorias para o interior do Estado e, conseqüentemente, grande recebedor de borracha dos seringalistas, seus aviados, concorrendo com outras organizações como os Armazéns Andresen S/A., B.A. Antunes & Cia., Tancredo Porto & Cia. e B. Levy & Cia.

A liderança entre os consignatários da borracha veio no ano de 1914, quando assumiu o primeiro lugar entre os aviadores. Nesse tempo J.G. Araújo não exportava, ou exportava muito pouco, dado que o segmento era dominado pelas firmas exportadoras alemãs, inglesas e francesas. A principal dessas firmas era a Dusendschon, Zarges & Cia., mais tarde sucedida por Zarges, Ohlinger & Cia., que juntamente com Scholz & Cia., Adelbert H. Alden detinham a maior parcela desse comércio exterior. A partir de 1916, J.G. Araújo torna-se, também, grande exportador, subindo para o sexto lugar.

Com a retirada dessas importantes firmas, ocorrida já no início da crise, na segunda década, assume o comando da economia regional no comércio de importação, exportação e seções especializadas: estivas, ferragens, fazendas, drogaria, panificação, distribuição de combustíveis e depois no setor industrial de beneficiamento, lavagem de borracha e seus artefatos (saltos e solados da famosa marca COROA), serraria, criação de gado, cultura de juta e outros, onde a organização passou a atuar durante as décadas da crise nos anos 20, 30 e 40.

Apenas para dar idéia do seu movimento comercial, registramos abaixo o volume do seu recebimento de borracha, nos anos de 1910 a 1916, com as respectivas quantidades e valores estimados em libras esterlinas correntes e em libras esterlinas atualizadas do ano de 1992 (segundo o índice do Great Britain Price Index):

Ano	Quantidade borracha recebida em kilos	Valor em libra esterlina corrente (preço exportação)	Valor em libra esterlina atualizada para 1992 (preço exportação)
1910	766.952	502.353	25.765.685
1911	928.431	382.513	19.619.091
1912	1.054.492	400.706	19.818.918
1913	1.019.321	290.506	14.368.426
1914	1.335.549	275.123	13.607.583
1915	1.725.907	145.181	5.744.812
1916	1.997.211	479.330	16.191.767
	8.827.863	2.475.712	115.116.282

Como o Estado do Amazonas chegou a produzir, durante os anos da segunda década, cerca de 10.000 a 8.000 toneladas anuais, deduz-se que a firma J.G. Araújo, no período, chegou a controlar aproximadamente 10% da produção na fase áurea até 1910 e, já na decadência, sua posição subiu para cerca de 20% do total de borracha produzida e exportada. É que, com a retirada dos concorrentes e graças à sua estrutura na hinterlândia, com a sua navegação e seu empório de suprimento de mercadorias, o mercado do interior ficou cativo de sua organização. Muitos dos aviadores concorrentes não resistiram à decadência e foram à falência ou venderam seus negócios e se retiraram da região. Poucos concorrentes aviadores lograram vencer o período agudo da crise nos anos 20, 30 e 40. Entre os que sobreviveram citamos: B. Levy & Cia. (o seu maior concorrente, cuja sede original era no atual Edifício dos Correios e Telégrafos, mandado construir pelos comerciantes judeus Marius & Levy), J.S. Amorim & Cia., J.A. Leite & Cia., J. Rufino e Cia., J. Soares & Cia., Morais Carneiro & Cia., Symphronio & Cia., José Tadros, entre outros. Mesmo assim, a maioria desses últimos viria a perecer nos anos que se seguiram à II Grande Guerra, nas décadas quarenta, cinqüenta e sessenta.

A despeito dessa grande crise que assolou a Amazônia, com a perda do monopólio da borracha e conseqüente aviltamento dos preços do mercado pode-se bem avaliar, pelo quadro acima, o grande movimento comercial que a firma J.G. Araújo passou a comandar durante a crise, pois revela que, somente em borracha, essa firma tinha um movimento e um faturamento equivalente a mais de um milhão de libras esterlinas por mês, sem contar as vendas de seus armazéns, lojas e empreendimentos mercantis e industriais. Calculando uma margem de 20% desse total, sendo 10% para os aviamentos e 10% sobre a exportação, deduz-se que a firma tinha um lucro líquido de cerca de 200.000 libras esterlinas por mês. Enquanto os outros faliam, ela continuava aumentando o seu patrimônio financeiro e imobiliário com novas aquisições e expansão de sua rede de estabelecimentos. O Comendador J.G. se tornou poderoso e temido ao ponto de ter sido vítima de atentado à bala por um negociante do rio Negro, que se negava a pagar uma dívida e compelido a fazê-lo pela justiça. O tiro foi desferido à queima-roupa, porém com muita sorte a bala chocou-se com o cabo do guarda-chuva e ricocheteou atingindo, levemente, o braço esquerdo. Diz a lenda que o Comendador mandou colocar uma placa de ouro no cabo do seu guarda-chuva, como lembrança de sua salvação. Este episódio nos foi confirmado pelo Dr. Emídio Vaz de Oliveira, decano dos diretores da Associação Comercial do Amazonas, porém com a correção de que a tentativa frustrada de homicídio ocorreu não com o Comendador J.G., mas com o seu filho e diretor da firma engenheiro Aluisio Araújo.

Nos meados da década dos anos vinte, a firma passou por uma reorganização societária, já que o Comendador Joaquim Gonçalves de Araújo, no ano de 1925, fazia 65 anos e, assim, começou a tratar de sua sucessão. Nesse ano, a firma passou a ser limitada, sob a denominação de J.G. Araújo & Cia. Ltda., sendo admitidos como sócios os seus dois filhos: Agesilau de Araújo, que assumiu praticamente o comando da organização, e o Dr. Aluysio de Araújo, engenheiro arquiteto (que projetou a atual sede da Associação Comercial na Rua Guilherme Moreira, o prédio do Atlético Rio Negro Clube na Praça da Saudade). Nesse ano, também, o Comendador J.G. admitiu na sociedade a sua esposa D. Maria Adelaide e sua filha D. Aleth de Araújo (a outra filha que se chamava, também, Adelaide não pôde entrar na sociedade, por ser religiosa de uma ordem católica em Portugal).

Nesse período de transição do comando para os seus filhos Agesilau e Aluysio e já um pouco antes, o Comendador J.G. havia constituído um poderoso colegiado de seis procuradores, que o assessorava nas decisões da empresa: José Rodrigues de Oliveira Junior, José de Souza Campos, Luiz Cunha Costa, Manoel de Souza Amado e os irmãos Joaquim e Serafim Gomes Loureiro, que atuavam, também, durante a sua ausência e suas viagens ao exterior.

O Comendador J.G. veio a falecer em Lisboa no dia 21 de março de 1939, aos 79 anos de idade. Ao desaparecer, esse grande líder empresarial deixava uma grande organização comercial e industrial na cidade de Manaus e no interior da Amazônia Ocidental.

Aqui desejamos registrar os nomes dos seus principais estabelecimentos e empresas que constituíam a rede de sua organização comercial e industrial. Entre eles citamos:

1. Diretoria e Escritório Central - Chefe de escritório: José de Souza Campos e depois Jayme Bittencourt de Araújo - Rua Marechal Deodoro 170;

2. J.G. Araújo Export & Cia. Ltda. - Seção de Exportação para o Exterior - Gerente: George Brown e depois Gehard Lindenberg ;

3. Seção de Aviamentos para o Interior - Gerente: Joaquim Loureiro;

4. Seção de Administração de Imóveis - Chefes: Armando Santos e depois Roderich Castelo Branco, encarregados da administração de cerca de 200 imóveis (terrenos e casas) em Manaus. O Prof. Armando Santos viria a ser, depois, Contador e Diretor da Refinaria de Manaus. O Prof. Roderich Castelo Branco era, também, professor de Matemática do Ginásio D. Pedro II. Ambos gozavam da estima pessoal do Comendador, por serem homens de grande caráter, integridade moral e capacidade profissional;

5. Seção de ferragens, pneus, motores, peças, materiais de construção, artigos de pesca, armas e munições - Gerente: Renato de Souza Araújo;

6. Seção de estivas e gêneros alimentícios - Gerente: Manoel Marques Mathias;

7. Seção de fazendas, modas, armarinhos e miudezas - Gerente: Sr. Pontes;

8. Drogaria Rosas - medicamentos e perfumarias - Gerente: Joaquim de Souza Araujo;

9. Fábricas Rosas (antiga Padaria Bijou) - panificação, massas, biscoitos e bolachas - Av. 7 de Setembro - Gerente: Agesilau de Souza Araujo;

10. Seção de combustíveis, inflamáveis e lubrificantes (distribuidores da Texaco) - Pontões flutuantes "Urd" e "Senator" da Manaos Harbour Ltd., Pólvora Elephante de Pernambuco Powder Factory;

11. Seção de confecções de filmes de propaganda e material fotográfico - Gerente: Silvino Santos (pioneiro da indústria cinematográfica na Amazônia, autor de diversos filmes sobre a região;

12. Armazéns de borracha e gêneros regionais - Av. Eduardo Ribeiro - Gerente: Serafim Meirelles;

13. Sociedade de Comércio e Transportes Ltda. - navegação fluvial. A frota de embarcações constituida de navios, lanchas, motores, alvarengas e batelões eram em número superior a 50, sendo de destacar os principais: Vapores Rio Curuçá (afundado no rio Purus), Júpiter e Rio Aripuanã; lanchas Zuleide, Içá, _tala e Waltina, entre outros. No interior atuavam os seguintes gerentes: Rio Negro: Manoel de Souza Amado; Juruá: Crispim de Oliveira e depois Moyses Rosas; Purus: José Manoel de Freitas;

14. Seção de transportes de carga - Rua Joaquim Sarmento com a Rua 24 de Maio;

15. Fábrica Brasil Hévea - lavagem e beneficiamento de borracha - fabricação de solados e saltos da marca Coroa - Ilha do Caxangá, Manaus;

16. Oficina mecânica, calderaria e usinagem de peças - Gerente: Aurelio Leite - Rua Isabel;

17. Serraria e Fábrica de Pregos Manacapurú Industrial Ltda.- Gerente: Jackson Cabral - Rua Isabel, que depois viria a ser um grande empresário, com serrarias em Manacapurú e Manaus, e político de grande prestígio, elegendo-se deputado estadual e federal em várias legislaturas;

18. Depósito de piaçaba - Av. 7 de Setembro com Praça D.Pedro II;

19. Vila Amazônia - cultura de juta, adquirida dos japoneses - Gerente: Pretextrato Pinheiro - Parintins;

20. Seringal Macapá J.G. Araújo (borracha e gomas) - Acre, Sena Madureira - Gerente: Henrique de Oliveira Bastos;

21. Seringal Calama Ltda. - Rio Madeira, adquirido do Coronel Vale, pai do Dr. Adalberto Vale, criador da Brasil Juta e do Hotel Amazonas;

22. Empresa Jutahy Ltda. - Seringais Rio Solimões e Jutahy;

23. Cimasa S/A. - distribuidores dos tratores Alis-Chalmers e motores marítimos;

24. Fazendas de criação de gado em Boa Vista-Roraima, com cerca de 200.000 hectares e 30.000 cabeças de gado nas fazendas da Serra de Maruai - Rodeador, Alagadiço, Santa Maria - Gerente: Antonio de Souza Martins;

25. Supermercado Peg-Pag - Av. Eduardo Ribeiro;

Todas as organizações acima recebiam a assistência jurídica do grande advogado da época, Dr. Leopoldo Tavares da Cunha Melo que, depois de eleito Senador da República, foi substituído pelo Dr. Armando Madeira e, em seguida, pelo Dr. Otelo Serra Lima

Todo esse império de empresas e negócios, construído ao longo de mais de setenta anos, no período de 1877 a 1947, começou a se desmoronar no fim da década dos anos quarenta e cinqüenta. Apesar de ter atravessado o período da crise e depressão dos anos vinte e trinta e conseguido crescer, mesmo nessa fase negativa, o grupo empresarial **J.G. Araújo** mostrou sinais de decadência no período pós-guerra pelos motivos seguintes:

1. O Banco da Borracha implantado pelo governo americano em decorrência dos Acordos de Washington de 1942, passou a deter o monopólio final de compra e venda de borracha e financiamento, eliminando, assim, o papel dos antigos aviadores e exportadores de borracha;

2. O Rubber Development Corp. (RDC), uma organização do governo americano, criada para incentivar a produção dos seringais nativos da Amazônia - tendo em vista a perda do suprimento de borracha das plantações asiáticas invadidas pelos japoneses - passou, a título de estímulo, a suprir e fornecer gêneros alimentícios, tigelinhas, armas, munições e outros bens de consumo para os seringalistas, provocando, assim, o desmantelamento do setor tradicional de aviamento;

3. Problemas sucessórios decorrentes, primeiro da morte prematura do sócio engenheiro Aluysio Araújo, em 1940, um ano após o falecimento do Comendador J.G., em 1939, e depois com as dificuldades encontradas pelo sócio principal Comendador Agesilau Araújo de integrar à organização os seus filhos e sucessores;

4. Envelhecimento da organização, falta de dinamismo e capacidade de ajustar e adaptar o grupo empresarial às necessidades e transformações ocorridas em Manaus e na Amazônia Ocidental,

no período de recuperação do pós-guerra e depois na era da Zona Franca de Manaus, a partir de 1967.

Essas dificuldades tiveram de ser enfrentadas pelos últimos sucessores do Comendador J.G. e de seus filhos Agesilau e Aluysio. Com a morte de Aluysio Araújo, em 1940, entraram para a sociedade os seus filhos engenheiros Jaime Bittencourt de Araújo e Julieta Laura Bittencourt de Araújo. O Dr. Jaime Araújo era um brilhante engenheiro e um homem extremamente inteligente, capaz e um exímio enxadrista. Como tinha fortes pendores para a política, elegeu-se deputado estadual e depois deputado federal, com bom desempenho no Parlamento. Após essa fase foi Presidente da Associação Comercial do Amazonas, nos períodos de 1946/1950 e 1955/1956. Casou-se com D. Maria José, professora de latim do Instituto de Educação e não teve filhos e sucessores.

Ao mesmo tempo, o Comendador Agesilau Araújo, na década dos anos cinqüenta, procurou integrar à organização os seus filhos com o objetivo de dar continuidade ao grupo, como seus herdeiros e sucessores. Assim, foram admitidos na sociedade os seus filhos Felipe, Agesilau, Joaquim e Renato. Felipe Souza de Araújo, o mais velho, foi trabalhar no escritório central como seu assessor direto; Agesilau Souza de Araújo foi destacado para gerenciar a Fábrica Rosas (massas e panificação); Joaquim Souza de Araújo foi gerenciar a Drogaria Rosas; e Renato Souza de Araújo passou a dirigir a Seção de Ferragens. Duas tragédias marcaram essa fase de sucessão: Joaquim Souza de Araújo, acometido de hiperglicemia e diabete, morre prematuramente; Felipe de Araújo, o filho mais velho, retirou-se da Diretoria e foi residir no Rio de Janeiro, onde fundou um terminal de lubrificantes com a Texaco e veio a falecer, vítima de um desastre de automóvel. Mais tarde, o filho Agesilau Araújo, que tinha fortes pendores para arquitetura, foi estudar no Rio de Janeiro, e o outro irmão Renato Araújo, que também tinha uma enorme habilidade para desenho, separou-se da organização para se tornar um exímio artista-entalhador.

Deste modo, da parte do Comendador Agesilau Araújo, não houve sucessores para dar continuidade ao grupo. Recaiu, assim, sobre os ombros do Dr. Jaime Bittencourt de Araújo, que não teve filhos, a grande tarefa e desafio de dar continuidade ao grupo. No princípio, a atividade política tomou grande parte do seu tempo, de forma que não pôde dar dedicação exclusiva à organização. Posteriormente, quando a empresa já enfrentava problemas de organização interna e de mercado, resolveu assumir a Presidência da organização, após a morte do seu tio Comendador Agesilau de Araújo e da retirada dos seus quatro filhos.

O grupo J.G. estava já envelhecido e desmotivado quando Jaime Bittencourt de Araújo assumiu o poder. Do ponto de vista interno, ele se ressentia de uma nova geração de executivos capazes de administrar a sociedade com eficiência e dinamismo; do ponto de vista externo, o mercado exigia mudanças e transformações para adaptação aos novos tempos. Na ausência de uma política dinâmica para atualização da empresa e com o surgimento de novos concorrentes no mercado, atuando em todos os ramos e segmentos do seu comércio, a empresa viu-se constrangida a encolher-se para tentar salvar o grandioso patrimônio imobiliário, constituído de vastas propriedades, latifúndios e seringais no interior e um grande estoque de terras ociosas - que começaram a ser invadidas com o crescimento da cidade de Manaus - e de casas e edifícios de alto valor. Em conseqüência, a firma preferiu praticar a política que hoje chamamos de *"downsizing"*, isto é, encolher-se para tentar sobreviver à custa do patrimônio acumulado no passado.

Nesta fase, o grupo passou a viver das glórias do passado, mantendo-se à custa das rendas de aluguéis e das vendas de terrenos e imóveis. Foram sendo desativados os diversos setores da organi-

zação, como de aviamentos, exportação, navegação, modas, estivas, ferragens, panificação, alugando-se os imóveis para estabelecimentos comerciais. Na última década dos anos 80, sobreviviam apenas a Drogaria Rosas e o Supermercado Peg-Pag que, logo mais, também, seriam fechados e os seus prédios alugados a terceiros.

Jaime Bittencourt de Araújo, o último Jota do J.G., faleceu prematuramente em 1988. Deus lhe concedeu a suprema graça de não assistir ao grande final trágico da empresa: aquele pavoroso incêndio que, em outubro de 1989, destruiu todos os prédios e armazéns do quarteirão, que iam da Rua Marechal Deodoro à Avenida Eduardo Ribeiro. Onde, outrora, existiu o império do Comendador Joaquim Gonçalves de Araújo resta, hoje, apenas imensa cratera de escombros e ruínas de pedra, poeira e cinza.

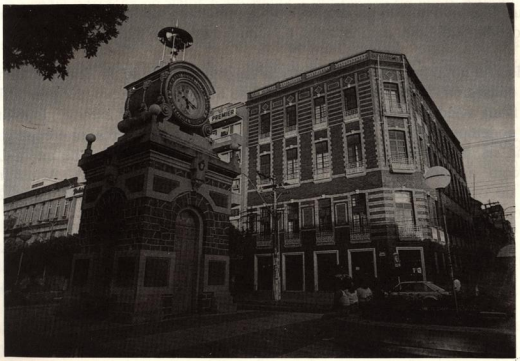
A ERA DOS JOTAS

Grande parte deles atendiam pelo nome de José, Joaquim e João, daí porque, ao se estabelecerem, segundo a tradição, colocavam essa inicial seguida do sobrenome familiar. Por isso, esses **JOTAS** passaram a dominar a paisagem dos letreiros, das marcas e dos nomes dos seus armazéns e negócios. O maior deles, J.G. Araújo - Joaquim Gonçalves de Araújo, estabelecido desde 1877, já mereceu destaque especial por haver-se constituído na principal firma de Manaus, no segundo ciclo da crise e depressão, que vai do início da década dos anos dez e termina nos anos quarenta.

Passemos, pois, a citar as principais empresas portuguesas dos *Josés, Joaquins* e *Joãos*, que atuaram tanto nesse ciclo quanto no anterior e nos que os sucederam, a partir do apogeu da borracha, passando pela grande crise até chegar ao período da recuperação nas duas décadas do pós-guerra. Nos dias atuais da Zona Franca de Manaus, apenas, um pequeno número de *Jotas* conseguiu chegar, ao longo dessas eras de descontinuidade. Eis a lista da **Era dos Jotas:**

H. Andresen	S/A Armazéns Andresen
(portugueses do Porto, de origem dinamarquesa)	
J.G. Araújo & Cia.	Armazéns Rosas
J.A. Leite & Cia.	Aviadores e armadores
J.S. Amorim & Cia.	Armazéns de estivas e fazendas
J. Rufino & Cia.	Armazéns de fazendas
J. Soares & Cia.	Empório de ferragens
J. Martins de Araújo	Recebedores de borracha
J. Mendes	Recebedores de borracha
J. Vidinha & Cia.	Recebedores de borracha
J. Marreiros & Ferraz	Recebedores de borracha
J.F. Mendonça & Cia.	Recebedores de borracha
J. Alves de Freitas & Cia.	Recebedores de borracha
J.A. de Vasconcelos	Recebedores de borracha
J. Adonias & Cia.	Recebedores de borracha
J.G. da Costa & Cia.	Recebedores de borracha
J.E. Rollo	Recebedores de borracha
J.P. da Silva Junior	Recebedores de borracha
J.R. da Costa	Recebedores de boracha
J.H. de Barros Braga	Recebedores de borracha
J. Dias de Almeida	Recebedores de borracha
J. Frota & Cia.	Recebedores de borracha
J.C. Rodrigues & Cia.	Recebedores de borracha
J. Marques & Cia.	Recebedores de borracha
J. Nogueira Queiroz	Recebedores de borracha
J. Dias D'Oliveira	Recebedores de borracha
J. Martins & Cia.	Recebedores de borracha
J.R. Brandão	Recebedores de borracha
J.C. Barreiros	Recebedores de borracha
J. Guedes	Recebedores de borracha

J.R. da Silva	Recebedores de borracha
J.M. de Araújo	Recebedores de borracha
J. Mendes	Recebedores de borracha
J. Barbosa da Silva	Recebedores de borracha
J.R. Braga	Recebedores de borracha
J.S. de Freitas & Cia.	Recebedores de borracha
J. Cruz & Irmão	Recebedores de borracha
J. Soares Cavalcante	Recebedores de borracha
J.S. Cardoso	Recebedores de borracha
J. Souza Batalha	Recebedores de borracha
J. Octávio	Recebedores de borracha
J.A. Silva & Cia.	Recebedores de borracha
J.A. Pires	Recebedores de borracha
J.V. Couto	Recebedores de borracha
J. Coelho & Cia.	Recebedores de borracha
J.J. da Câmara	Livraria Clássica
J. Lopes & Cia.	Construtores
J.V. D'Oliveira & Irmão	Representações e seguros
J. Dias Paes	Agência navegação
J. Macedo	Casa funerária
J. Nunes Guerra & Cia.	Casa Guerra - mercearia
J.A. Santos	Empreiteira de obras
J.A. Morgado	Mercearia
J.F. Coelho	Livraria Acadêmica
J.M. Diniz	Mercearia
J. Villela	Mercearia
J.R. da Silva Fontes & Cia.	Representações
J. Cardoso & Cia.	Estivas
J. Cruz	Padaria
J.M. Figueirêdo	Alfaiataria Sportiva
J. Barbosa Grosso	Padaria Modelo
J. Bastos & Cia.	Estivas
J. Silva & Cia.	Sapataria Elite
J. Malheiro & Cia.	Farmácia Malheiro
J. Martins	Livraria Normalista
J.C. Maio & Cia.	Aviadores
J. Araújo Maia	Padaria
J.J. de Oliveira Reis & Cia.Ltda. - Café da Paz	Casa de bilhar



Edifício-sede dos escritórios e armazéns de B. Levy & Cia. Ltda. Construído no princípio do século por Marius & Levy, exportadores e aviadores franceses de origem judaica, estes o venderam, em 1914, aos Correios e Telégrafos. Anos depois, B. Levy & Cia. adquiriu o imóvel na Rua Guilherme Moreira 150, com fundos para a Rua Marcílio Dias, onde funcionou até 1943, quando a firma foi dissolvida.

B. LEVY & CIA.

- de Ceuta ao Seringal Remanso

Por volta dos anos de 1870 chegou a Manaus, Isaac Barros, judeu marroquino, nascido em 1850, na cidade de Ceuta (território sob a soberania da Espanha, apesar da reivindicação do Reino de Marrocos), acompanhado de sua esposa e sobrinha D. Messody. No Amazonas teve um começo de vida bastante difícil, pois iniciou sua vida como empregado de diversas casas comerciais de seus correligionários, tendo depois se aventurado para o interior como regatão e comprador de borracha e gêneros regionais. A sua primeira aventura comercial foi no rio Madeira, onde arrendou ou comprou o seringal Remanso, cujo nome sempre serviu como endereço telegráfico e marca registrada da firma.

Em 1880 resolveu estabelecer-se em Manaus, fundando a firma Isaac Barros, que havia de ser a origem e matriz da futura organização Barros & Levy, antecessora de B. Levy & Cia., fundada em 1895. Esta nasceu de sua associação com o seu sobrinho Samuel José Levy, de Ceuta, a quem havia chamado de Marrocos, no início deste século. O estabelecimento comercial, assim criado, rapidamente prosperou porque soube bem aproveitar as oportunidades geradas pelo crescimento da demanda mundial da borracha e o grande aumento de preço ocorrido nesse período. Samuel José Levy, como ocorria com quase todos os imigrantes judeus-marroquinos, quando melhorou de vida com a nova sociedade, volta à Ceuta para casar-se com D. Clara Parente de Tetuan (Miss Tetuan), tendo passado a sua lua-de-mel no Seringal Remanso, onde nasceu a sua filha mais velha, D. Alegria, que hoje vive no Rio de Janeiro, com a provecta idade de 92 anos, juntamente com os seus irmãos José Samuel Levy com 89 anos, e Jacques Levy com 82 anos.

A empresa adquiriu novo impulso com a entrada na organização do Sr. Raphael Benoliel, no ano de 1902, que conseguiu, juntamente com o seu sócio Samuel José Levy, projetar a firma B. Levy como grande firma aviadora e depois exportadora de borracha para o exterior. Durante os anos de 1909 a 1916, podemos verificar, pelo quadro abaixo, como a firma cresceu e expandiu os negócios de borracha, na medida em que aumentava o número de seus aviados no interior, competindo diretamente com as grandes firmas aviadoras da época, como S/A Armazéns Andresen (portugueses de origem dinamarquesa), B.A. Antunes & Cia., Tancredo Porto & Cia., J.G. Araújo, Gomes & Cia., Mesquita & Cia. e J. Gunzburger.

RECEBIMENTO DE BORRACHA ENTRADA NO PORTO DE MANAUS E CONSIGNADA A B. LEVY & CIA. - 1909-1916

Ano	Kilo	Valor exportação em libras da época	Valor exportação em libras corrigidas p/1992
1909	572.910	277.288	14.222.101
1910	522.542	342.265	17.554.771
1911	572.485	235.863	12.097.413
1912	834.541	317.125	15.685.002
1913	830.467	236.683	11.706.341
1914	1.190.642	245.272	12.131.153
1915	1.099.772	219.954	8.703.579
1916	888.242	213.178	7.201.152
Total	6.511.601	2.087.628	99.301.512

Fonte: Revista da Associação Comercial do Amazonas de 1909-1916.
Obs: 1) Valor em libras da época calculadas com base no preço médio de exportação do ano, conforme quadro organizado pelo autor.
2) Valor da exportação atualizada em libras esterlinas de valor corrigido para 1992, conforme índice de Preços da Grã Bretanha, anexo a esta pesquisa.

Pelo quadro acima pode-se muito bem avaliar o nível de negócios alcançado por B. Levy, equivalente em 1992 a 99.301.512 libras esterlinas, com média anual de 12.412.659 libras, ou seja, a firma recebia e vendia borracha no valor equivalente a um milhão de libras esterlinas por mês. A maior parte recebida de seus aviados do rio Madeira, rio Machado e rio Jamary, para onde mantinha navegação própria duas vezes por mês com o vapor Rio Jamary. Com toda essa massa crítica de recursos, apesar da crise iniciada em 1911, quando os valores foram sendo reduzidos ao ponto de, em 1916, o seu movimento equivaler a 50% do obtido em 1910, mesmo assim, B. Levy pôde sobreviver durante mais de três décadas.

No período do apogeu, B. Levy mudou os seus escritórios e armazéns para o prédio à Rua Marechal Deodoro 25/27, esquina da Rua Teodoreto Souto e Avenida Eduardo Ribeiro, conforme se comprova com o anúncio, anexo, publicado na Revista da Associação Comercial de 1908. Este majestoso prédio que ainda hoje é um dos símbolos do período áureo da borracha, foi construído na primeira década deste século pelos judeus franceses-alsacianos Marius & Levy, que se notabilizaram na década de 1890 a 1900, como grandes fornecedores de mosaicos e obras de arte para a construção do Teatro Amazonas, agentes que eram da famosa casa parisiense Koch Frères & Cie., conforme relata Mário Ypiranga na sua pesquisa sobre esse Teatro (vol. 1°, pg 229).

No período do quadro acima mencionado, B. Levy & Cia. torna-se um dos maiores concorrentes de J.G. Araújo, pois enquanto este recebia de 1909 a 1916 - 9.681.072 kilos de borracha, B. Levy havia comprado, nesses anos, 6.511.601 kilos. Graças às suas conexões internacionais e o conhecimento do mercado inglês, alemão, francês e americano, passou a exportar borracha e castanha para os portos de Liverpool, Hamburgo, Havre e New York, conforme atestam os manifestos de carga da época, pois grande parte das firmas alemãs, inglesas e francesas haviam liquidado ou diminuído consideravelmente as suas filiais ou sedes de Manaus. A retirada desses concorrentes permitiu que, tanto J.G. Araújo quanto B. Levy & Cia. assumissem os seus lugares, tornando-se, além de aviadores, também exportadores desses produtos. A exportação, por ser um negócio que

exige grande conhecimento do mercado importador europeu e americano e do mercado de câmbio das bolsas de valores de Londres e New York, onde atuavam os especuladores, era e sempre foi um mercado de risco capaz de gerar enormes lucros e também grandes prejuízos. Por isso, somente poucas firmas tinham a capacidade de operar nesse mercado exterior e, assim, se explica o pequeno número de 4 ou 5 exportadores que operavam em Manaus e detinham mais de 90% do mercado. Tanto J.G. quanto B. Levy foram capazes de operar nesse setor com êxito, o que viria consolidar a posição econômica e financeira de seus estabelecimentos de Manaus.

O crescimento dos negócios de B. Levy, então, fez com que a firma, através dos seus sócios gerentes - Samuel José Levy e Raphael Benoliel, após a retirada para Portugal do seu fundador Isaac Barros, para viver em Lisboa, onde tinha um prédio próprio de três andares na Avenida da Liberdade 252, ganhasse grande prestígio social na cidade e no interior. Raphael Benoliel, o seu principal executivo, era um homem extremamente cortês, hábil e competente - conforme depoimento de seu grande amigo Emídio Vaz de Oliveira, empresário e bacharel, competente e íntegro, que dirige há décadas a comunidade luso-brasileira de Manaus, e que se tornou, no seu tempo, a maior firma especialista em seguro e agente de companhias aéreas. Benoliel foi eleito diretor da Associação Comercial do Amazonas, no período de 1906 a 1920. Em 1915 foi Vice-Presidente da ACA e assumiu a Presidência por diversas vezes. Como tinha um discurso fácil e convincente, tanto em português quanto em espanhol, francês e inglês, pois havia sido educado, primeiro em Tânger, na Aliança Israelita Universal, e depois em escolas portuguesas de Lisboa, por diversas vezes representou essa Associação em Congressos e Exposições Internacionais de Londres e New York, para onde viajava constantemente, além de Lisboa, onde mantinha residência com a sua família, em casa própria, localizada na Rua do Salitre. Também foi fundador e primeiro Presidente do Comitê Israelita do Amazonas, que ajudou a criar em 1929, prestando, assim, grandes serviços à comunidade judaica de Manaus.

Nas suas funções na firma B. Levy & Cia. ele era ajudado pelo seu irmão Isaac Benoliel, que entrou como sócio da firma, formando com Samuel José Levy equipe unida e competente. Mais tarde foi admitido na sociedade o seu genro Rubens A. Israel, casado com a sua filha D. Alegria. Nessa época trabalharam, também, na firma José Samuel Levy, que tinha vindo de Portugal em 1927, para fazer o serviço militar em Manaus, e Jacques Samuel Levy, que trabalhou na seção de exportação e que viria a ser conhecido em Manaus como grande esportista, lutador de box e tenista. Estes dois últimos ainda vivem, com a avançada idade de 89 e 82 anos, na cidade do Rio de Janeiro, juntamente com a sua irmã mais velha Alegria Levy, que tem 92 anos e que nasceu no Seringal Remanso, no rio Madeira; e Léa Levy com 85 anos, todos nascidos em Manaus e que muito me ajudaram na reconstituição desta memória.

Os escritórios de B. Levy & Cia. que estavam localizados à Rua Marechal Deodoro 25/27 (onde hoje é conhecido como prédio dos Correios e Telégrafos), ocupavam os dois pavimentos, sendo que pela Avenida Eduardo Ribeiro funcionava o seu armazém de borracha e pela Rua Marechal Deodoro ficavam os escritórios e o empório de mercadorias - estivas, ferragens, fazendas, confecções, miudezas, artigos de viagem e perfumaria, abrindo, inclusive, à noite para atender a sua clientela da capital e do interior, segundo o anúncio da época. O 3º e 4º pavimento do prédio eram alugados para escritórios de advogados, despachantes e agentes.

Em 1914, Marius & Levy, proprietários do prédio, após haverem liquidado os seus negócios em Manaus, vendem esse edifício para os Correios e Telégrafos, tendo atuado na transação a Associação Comercial do Amazonas, que recomendou a sua aquisição por essa repartição. Em virtude

dessa venda, B. Levy mudou-se para um prédio da Rua Guilherme Moreira 150, com fundos para a Rua Marcílio Dias. Este imóvel foi adquirido de J.H. Andresen Sucessores Ltda. (firma de propriedade de S/A Armazéns Andresen). Na parte que fazia frente para a Rua Guilherme Moreira funcionavam os escritórios e os armazéns de estiva e fazendas, e na parte dos fundos da Rua Marcílio Dias, bem ao lado do edifício-sede dos S/A Armazéns Andresen (que depois foi vendido para Morais Carneiro & Cia., antigos proprietários da atual firma Central de Ferragens S/A) estabeleciam-se os armazéns de gêneros, especialmente borracha, castanha, peles e couros.

A crise iniciada em 1911 atingiu o seu auge nas décadas dos anos vinte e trinta. A borracha que, no período áureo atingiu, em Manaus, o preço máximo de 18$000 o kilo, no ano de 1910, caiu para 4$000 em 1914, e ao nível mais baixo de sua cotação em 1932, quando valia apenas 1$200 o kilo, pago pelas casas exportadoras de Manaus (vide Cosme Ferreira - Primeiro Centenário da Associação Comercial do Amazonas, pg 69). Este último preço era insuficiente para cobrir as despesas de frete do seringal até a cidade. Neste ano de 1932, que coincidiu, também, com a depressão da economia cafeeira paulista com os anos negros da crise americana, iniciada em 1929, a Amazônia produzia apenas 6.224 toneladas de borracha, comparadas com 42.286 ton de 1912, ou seja, cerca de 14,7%. Porém, em termos de valor, a exportação de 25.254.371 libras esterlinas da época (valor atualizado para 1992 = 1.295.296.689 libras esterlinas) do ano de 1910, caiu para 217.012 libras esterlinas de 1932 (valor atualizado para 1992 = 7.330.665 libras esterlinas), equivalente a menos de um por cento do valor de 1910.

A Amazônia, assim, havia perdido, em termos de borracha, 99% do seu produto territorial bruto. Nesta época, o sócio-fundador Isaac Barros retira-se de Manaus e vai viver em Lisboa com a sua família, onde tinha residência num edifício próprio à Avenida da Liberdade 252, que possuía em condomínio com seus sócios e parentes Samuel José Levy e Jacob Levy. Isaac Barros faleceu em Lisboa em 1935.

Os números acima servem para dar idéia do tamanho e da profundidade da crise nos anos trinta. Nessa década, a maior parte das casas aviadoras não resistiram ao choque da depressão e fecharam os estabelecimentos ou foram à falência, pois todo o seu capital estava emprestado, sob a forma de mercadorias, aos seus aviados-seringalistas. Estes, também, com a queda dos preços abandonavam as suas propriedades e os seringueiros saíam de suas estradas e "colocações", em busca de sobrevivência em outras vilas e cidades da região ou voltavam ao seu nordeste, onde a maioria ainda mantinham vínculos familiares.

Face a essa crise avassaladora, B. Levy & Cia., sob o comando de Samuel José Levy, Raphael Benoliel, Isaac Benoliel e Rubens A. Israel tentaram reagir, incrementando o seu comércio de castanha. Nessa década dos anos 30 fundaram a Usina Alegria, de beneficiamento de castanha, situada à Avenida Joaquim Nabuco, onde hoje está situado o parque de estacionamento da Primeira Igreja Batista da Restauração e aos fundos a sede social do Bancrévea Clube. Essa tentativa de diversificação industrial agregou mais valor à castanha, antes exportada a granel, e permitiu dar alguns anos de sobrevivência a essa organização. Para tanto, muito contribuiu a contratação de um executivo de alto nível, educado na Inglaterra e que, àquela altura, era o maior conhecedor do mercado de castanha: Eduardo Levy, filho do Sr. Julio Levy, de Manicoré.

A década dos anos quarenta, com a II Grande Guerra Mundial, encontrou a firma B. Levy & Cia. já bastante enfraquecida economicamente, visto que os seus aviados não honraram os compromissos de financiamento e preferiram entregar as propriedades e seringais a essa empresa, como a

maioria dos seringalistas fizeram com os seus aviadores da época. Samuel Levy e Raphael Benoliel sairam em busca de sócios para obterem maior capitalização da empresa e reforço gerencial. Assim conseguiram obter a parceria de seu correligionário Salomão Levy, um próspero e íntegro judeu que havia enriquecido em negócios de guaraná e paurosa em Maués e Abraham Chocrom, um rico comerciante de Óbidos, ambos bastante conhecedores de produtos regionais. A nova sociedade assim formada não durou muito por incompatibilidade entre os sócios ou porque os tempos e os negócios eram, realmente, muito difíceis. Ambos acabaram saindo da sociedade: Salomão Levy, para fazer uma nova sociedade com o seu velho amigo de Maués, Manuel Negreiros, através da firma Levy e Negreiros, e depois com os seus próprios filhos, quando se tornou um grande fabricante e exportador de couros de jacaré; Abraham Chocrom, depois de desfeita a sociedade, voltou para Óbidos onde conseguiu tornar essa cidade do Baixo Amazonas no terceiro maior porto exportador de gêneros regionais, depois de Belém e Manaus, conforme depoimentos prestados por Gimol Levy Benchimol e seu irmão Leon Levy, atualmente domiciliados no Rio de Janeiro.

Logo após essa alteração contratual com a saída desses quotistas de B.Levy & Cia, ocorrida por volta de 1941-1942, Raphael Benoliel retira-se de Manaus, após quase cinquenta anos de luta na Amazônia, para ir morar, modestamente, em Lisboa, com a sua família, na sua casa da Rua Salitre. Os outros sócios Isaac Benoliel e Rubens A. Israel se mudaram para o Rio de Janeiro com os seus familiares onde passaram a freqüentar a sinagoga Shel Guemilut Hassadim, no bairro do Botafogo, que era na verdade uma filial das sinagogas mães de Belém e Manaus, freqüentada por judeus paraenses e amazonenses no seu novo exílio no Rio de Janeiro. Samuel Levy ficou em Manaus para tentar liquidar a organização que seu tio Isaac Barros havia criado em 1895.

Em 1942, o Brasil assinava os célebres Acordos de Washington, para incentivar a produção da borracha silvestre, face à invasão dos seringais asiáticos pelos japoneses, após Pearl Harbour, durante a II Grande Guerra. Foi fundado o Banco da Borracha, criado pelo Dec-lei 4451, de 9 de julho de 1942, com um capital de cinqüenta mil contos de réis, sendo 55% subscrito pelo governo brasileiro; 40% pela Rubber Reserve Company, uma entidade estatal pertencente ao governo dos Estados Unidos; e 5% destinado à subscrição pública. Esse Banco tinha por objetivo dar assistência financeira aos produtores-seringalistas na compra de aviamentos para seus seringais, desenvolvimento dos meios de transporte, organização de cooperativas de seringueiros e pequenos seringalistas, cabendo a esse Banco a exclusividade e o monopólio das operações finais de compra e venda de borracha.

Com a entrada do Banco da Borracha no cenário amazônico romperam-se as velhas estruturas do tradicional sistema de aviamentos que formava a cadeia produtiva aviador-seringalista-seringueiro e, assim, aquelas firmas que operavam o sistema de produção anterior não tinham mais vez e nem condições de sobrevivência, com a instituição dessa nova política de crédito, financiamento e suprimento direto aos seringais.

B. Levy & Cia., que um dia foi uma das maiores firmas aviadoras e exportadoras de borracha, foi mais uma vítima, entre tantas outras, a ser tragada pela voragem dos novos tempos e da nova ordem institucional, regida pelo imperativo da II Grande Guerra, de 1939/1945.

Assim, pela escritura datada de 28 de abril de 1943, B. Levy & Cia. - o sócio remanescente Samuel José Levy, que também se assinava Samuel José de Barros Levy, promoveu no Cartório do Tabelião Milton Nogueira Marques a sua dissolução e liquidação, após haver admitido como sócio

e sucessor o sr. Isaac Benayon Sabbá, que aportou um capital de Cr$600.000,00. Por essa escritura, o sr. Samuel José Levy recebia a importância de Cr$400.000,00 (equivalente a Us$20.000 da época), pelo seu capital, lucros e haveres, e o sr. Isaac Benayon Sabbá, detentor de Cr$600.000 (equivalente a US$30.000 da época) do seu capital social, recebia em pagamento e liquidação de suas quotas todos os efeitos ativos e passivos da sociedade, cujo saldo positivo, que passou para a sua propriedade, estava representado por 8 imóveis e 309 seringais.

Depois de haver trabalhado meio século na firma B. Levy, o seu sócio-fundador remanescente, Samuel José Levy, saía empobrecido de Manaus, em 1943, após a dissolução da firma, indo morar com a sua família em Lisboa, onde veio a falecer em 1953. Isaac Benayon Sabbá, cuja estrela de empresário passaria a brilhar no comércio da Amazônia, como o maior e mais criativo empresário de nossa região, ao ficar com as três centenas de seringais, do rio Madeira e Jaci-Paraná, recebeu, na verdade, um presente de grego. É que, com o avanço da frente agrícola pioneira que surgiu com a construção da Estrada BR-364, em Rondônia, os mesmos foram invadidos pelos novos colonos e tomados pelos *"grileiros"* de terras do Paraná, Rio Grande do Sul, São Paulo e Mato Grosso.

Só que o destino poderia ter sido menos cruel. Após a morte de B. Levy & Cia., esta teve a sede de seus escritórios à Rua Guilherme Moreira 150 alugada ao Banco de Crédito da Borracha - o anjo da morte dos aviadores. Um triste e irônico *requiem* da liturgia dos falecidos para aquela firma, que foi um dia um dos sustentáculos da borracha do Amazonas: **B. Levy & Cia.**

O ESPÓLIO DOS 309 SERINGAIS

B. Levy desapareceu da cena empresarial do Amazonas, em 1943, deixando um acervo considerável de bens imóveis, seringais, castanhais e grandes propriedades no interior do Estado, à semelhança do que ocorreu com os demais aviadores da época, como S/A Armazéns Andresen, B.A. Antunes & Cia., Tancredo Porto & Cia., Gomes & Cia., Mesquita & Cia., J.A. Leite & Cia., J.S. Amorim & Cia., J.G. Araújo & Cia., J. Rufino. Estas propriedades foram entregues aos aviadores pelos seringalistas falidos a seus aviados durante a crise da borracha, como pagamento dos débitos. Essas grandes, médias e pequenas propriedades passaram a não ter quase nenhum valor, também, para os aviadores, seus novos proprietários, pois além da desvalorização imobiliária, o interior passou por um período negro de abandono e miséria.

Assim, esses seringais eram vendidos pelo preço da bacia das almas no pátio dos aflitos e podiam ser comprados por qualquer dez réis de mel coado, para usar o jargão e gíria da época. Muitas dessas propriedades, posteriormente, foram vendidas a preço vil para pecuaristas ou madeireiras do sul do país, iniciando, assim, o rush do povoamento e colonização do norte de Mato Grosso, Goiás, Rondônia, Acre e sul do Pará e Amazonas, após a abertura da estrada BR-364 e da Transamazônica. Rush esse seguido de desmatamento e de grandes queimadas, que passaram a ser manchetes nos jornais, temas de debates, discursos, foruns e seminários dos ecologistas.

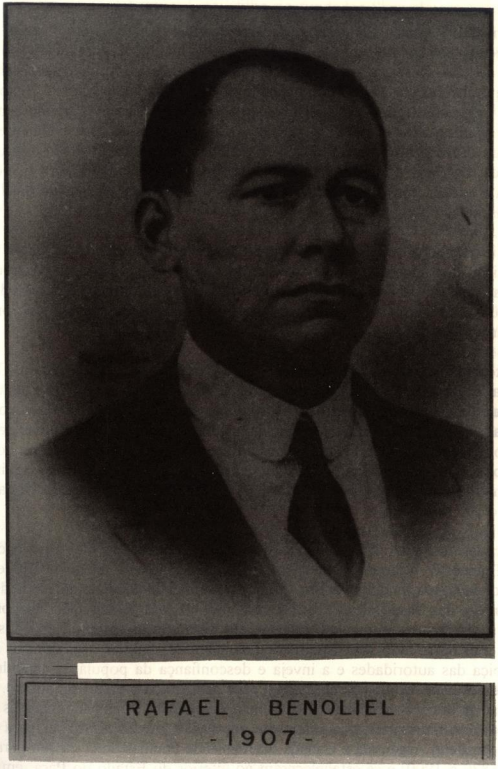
Por tudo isso seria interessante conhecer algum inventário ou espólio das terras de seringa e castanha, que passaram a constituir o patrimônio ocioso e desvalorizado dos aviadores da época. Para nossa sorte, conseguimos a relação desses seringais na escritura da dissolução e liquidação da firma B. Levy & Cia., datada de 28 de abril de 1943, pois ela é bastante detalhada e permite avaliar, além do drama dos seringueiros desempregados, o panorama trágico do destino, tanto dos seringalistas e coronéis de barranco, quanto das casas aviadoras de Manaus, que acabaram trocando o seu capital e os seus últimos recursos financeiros por terras e latifúndios, sem nenhum valor comercial.

Eis, assim, a relação dos seringais deixados por B. Levy & Cia., indicando o nome, a situação, ano de aquisição e área:

Nome do Seringal	Localização Município ou rio	Ano de aquisição	Área em hectares
-Reverso	Humaitá	1921	828
-Três de Julho	Humaitá	1925	2.270
-São João	Humaitá	1926	1.824
-Mata Fome	Humaitá	1926	2.001
-Esperança	Humaitá	1926	2.601
-Sorveira	Humaitá	1922	4.984
-Bom Retiro	Humaitá	1922	3.865
-Mudança	Humaitá	1922	4.900
-Repartimento 1°	Humaitá	1921	2.457
-Repartimento 2°	Humaitá	1921	2.399
-Barra do Meio 1°	Humaitá	1921	2.429

-Barra do Meio 2°	Humaitá	1921	1.320
-Fortaleza 1°	Humaitá	1921	2.438
-Fortaleza 2°	Humaitá	1921	2.459
-São Joaquim 1°	Humaitá	1921	2.462
-São Joaquim 2°	Humaitá	1921	2.475
-Livramento	Humaitá	1936	11
-Retiro do Livramento	Humaitá	1936	22
-Terra Preta	Humaitá	1919	1.059
-Paissandú	Manicoré	1941	1.500
-Mirary/Sto.Antonio	Humaitá	-	46
-Bemfica	Humaitá	1926	2.032
-Porto Alegre	Humaitá	-	1.000
-São João	Manicoré	1941	1.800
-Ilha do Tambaqui	Humaitá	1940	248
-Castanhal Anádia	Humaitá	-	1.500
-Cupim	Manicoré	1926	525
-São Vicente	Humaitá	1937	1.000
-Victoria	Rio Juruá	1936	2.100
-Victoria 1°	Rio Juruá	1936	2.857
-Santo Antonio	Rio Juruá	1936	1.713
-Santo Antonio 1°	Rio Juruá	1936	2.477
-Ilha Madeira	Jacy-Paraná	1925	4.826
-Ilha Nicteroy	Jacy-Paraná	1925	2.204
-Carmen	Jacy-Paraná	1925	3.575
-União de Baixo	Jacy-Paraná	1925	3.712
-Nazareth	Jacy-Paraná	1925	3.587
-Consuelo	Jacy-Paraná	1925	14.063
-São Raymundo	Jacy-Paraná	1925	3.507
-Victoria	Jacy-Paraná	1925	3.330
-União de Cima	Jacy-Paraná	1925	3.318
-Tira-Fôgo	Jacy-Paraná	1925	3.745
-Água Azul	Jacy-Paraná	1925	3.304
-Pedras	Jacy-Paraná	1925	6.670
-Ordem	Jacy-Paraná	1925	4.606
-Lealdade	Jacy-Paraná	1925	3.487
-Conceição	Jacy-Paraná	1925	4.030
-Estrella	Jacy-Paraná	1925	4.066
-Progresso	Jacy-Paraná	1925	3.557
-Fé em Deus	Jacy-Paraná	1925	3.927
-Lontras	Jacy-Paraná	1925	3.978
-Vai quem quer	Jacy-Paraná	1925	4.229
-Mata Escura	Jacy-Paraná	1925	3.701
-Campina	Jacy-Paraná	1925	3.639
-Martiniano da Silva (48 lotes de 450 ha cada)	Jacy-Paraná	1925	21.600
-São João	Jacy-Paraná	1924	-
-Bôa Vista	Santo Antonio	1917	-
-União (60 lotes c/450 ha cada)	Santo Antonio	1923	-

-São Domingos/Vida Nova	Jacy-Paraná	1929	-
-20 lotes com terras de seringa com 450 ha cada	Jacy-Paraná	1917	9.000
-48 lotes com terras de seringa com 450 ha cada	Jacy-Paraná	1917	21.600
-Pedra do Abismo/Oriente/Cacoal	Jacy-Paraná	1937	-
-17 lotes de terras situadas no Planalto Central de Goiás	Planaltina	1928	-
TOTAL = 309 SERINGAIS		HECTARES	208.863



RAFAEL BENOLIEL
- 1907 -

RAPHAEL BENOLIEL

- o monopólio que a natureza nos deu e o homem nos tirou

Três eram os irmãos: Raphael, Samuel e Salomão Benoliel. Nascidos em Tetuan, no Marrocos Espanhol, na década dos anos 80 do século passado. O primeiro, Raphael, emigrou para o Amazonas por volta de 1890; o segundo, Samuel, pelo fato de haver-se tornado comerciante nas Áfricas, somente aqui chegou em 1914, acompanhado de seu filho Jacob Samuel Benoliel, que mais tarde viria ser o proprietário da Drogaria Universal e líder empresarial de grande expressão; o terceiro, Salomão, preferiu ficar em Tetuan, devendo ter-se transferido, possivelmente, para Lisboa ou emigrado para outro país. Todos educados na Aliança Israelita Universal, instituição judaico-francesa, fundada em Paris em 1860, com objetivo de proteger judeus perseguidos, difundir a cultura francesa e educar a juventude judaica, através de uma rede escolar de nível primário, secundário e profissional.

A família Benoliel provinha de raízes judaico-portuguesas e hispânicas, expulsas da península ibérica pela Inquisição dos anos de 1492 e 1497, e que foram buscar asilo no Marrocos Espanhol, Francês, Internacional e Árabe, criando as suas comunidades no enclave espanhol de Ceuta e nas cidades marroquinas de Tetuan, Tânger, Fez, Rabat, Marrakesh, Casablanca e no protetorado inglês de Gibraltar.

Um do seus antepassados, Don Judah Benoliel, natural de Fez, se estabeleceu em Gibraltar onde, como diplomata, exercia a função de Cônsul Geral de Marrocos e Agente do Sultão junto às potências européias, tendo conseguido fama e prestígio ao obter do Sultão de Marrocos, em 1820, a reconstrução das sinagogas de Tânger, que haviam sido incendiadas e destruídas pelo paxá dessa cidade. O outro, Joseph Benoliel, foi notável escritor e filólogo, que se destacou como professor de francês e hebraico na Universidade de Lisboa, autor de famoso livro sobre a Hakitia - um dialeto judeu-hispânico-marroquino (Abraham Bentes, 1989:208 e Enciclopédia Judaica, 1973:vol 4:545).

Nas últimas décadas do Século XIX, a cidade de Tânger e também as vilas e povoados do Marrocos Espanhol, Francês e Árabe estavam-se tornando, extremamente, hostis aos judeus. O vizinho enclave espanhol de Ceuta, onde havia uma grande comunidade judaica que servia de refúgio para judeus da Espanha e das Ilhas Baleares, era sempre motivo para perseguição das comunidades sefaradistas dos lugares marroquinos, sob a suspeição de que estavam a serviço dos inimigos dos sultões e paxás. Por outro lado, a prosperidade financeira de algumas ricas famílias hebraicas despertavam a cobiça das autoridades e a inveja e desconfiança da população muçulmana, que via nessas comunidades judaicas um eterno motivo para perseguições e anti-semitismo. A esse desfavorável ambiente político se somava a decadência econômica e financeira desses protetorados, colônias e países norte-africanos, o que levou a população judaica a emigrar para o Brasil, bem como para a Venezuela, Argentina e Canadá. Centenas de famílias de lá vieram para a Amazônia, no período de 1820 a 1900, e se estabeleceram no interior do Estado do Pará, em Cametá, Óbidos, Alenquer, Santarém, Itaituba, Aveiros e Belém; e no Estado do Amazonas em Parintins, Maués, Itacoatiara, Tefé, Manacapuru, Humaitá, Porto Velho e Manaus, chegando até Iquitos, no Peru, e Letícia, na Colômbia.

Numa dessas levas de migrantes chegou Raphael Benoliel, o filho mais velho, nascido por volta de 1880, em Tetuan, provavelmente a chamado dos seus correligionários Isaac Barros e Samuel José Levy, que haviam emigrado de Ceuta para comerciarem no rio Madeira e, posteriormente, em Manaus, onde se estabeleceram como aviadores, com a fundação, em 1895, da firma B. Levy & Cia.

Segundo o depoimento de José Samuel Levy (filho do fundador Samuel José Levy), atualmente com 90 anos, que vive no Rio de Janeiro, Raphael Benoliel deve ter entrado para a organização B. Levy & Cia. por volta de 1902, tudo indicando, assim, que a sua chegada a Manaus deve ter ocorrido no final do século passado, ainda bastante jovem.

Em B. Levy & Cia., Raphael Benoliel fez carreira, pois estava preparado com escolarização recebida na Aliança Israelita Universal de Tetuan e Tânger. Talvez tenha até cursado alguma escola de Lisboa, como era corrente naquela época entre os judeus sefaradistas portugueses, que se haviam refugiado em Marrocos, durante quase três séculos, mas que continuavam vinculados, sentimentalmente, às cidades de Lisboa, Madrid e Toledo. Falando fluentemente e bem escrevendo português, francês, inglês, além do hebraico, provavelmente deve ter desempenhado, a princípio, as funções de correspondente da empresa, função fundamental em empresa aviadora, que dependia do comércio exterior e das suas relações internacionais de importação e exportação.

Estávamos na primeira década deste século quando a Amazônia atingiu o pico da prosperidade e da euforia econômica da borracha. Nessa década, a Amazônia chegou a produzir 345.079 toneladas de borracha, que importaram em 7,07 bilhões de libras esterlinas de valor atual. A arrecadação tributária do Estado do Amazonas, nesse decênio, atingiu 10,15 milhões de libras esterlinas de então, equivalentes em 1992 a 53,29 milhões de esterlinos/ano de receita pública. B. Levy & Cia. bem soube aproveitar essa extraordinária opulência, pois a sua receita com o recebimento de borracha do interior, já a partir de 1909, atingiu cerca de 15 milhões de esterlinos/ano, e a quantidade de borracha comprada, mesmo nos anos de crise, de 1914 e 1915, era de aproximadamente mil toneladas/ano.

Grande parte dessa performance deve-se a Raphael Benoliel, que se tornara o principal executivo e diretor da empresa, em parceria com o seu fundador Isaac Barros e o outro sócio Samuel José Levy. Os investimentos da firma, nesse período, foram grandes, em virtude da ampliação dos negócios para o interior do Estado com o estabelecimento de linhas de navegação para os rios Madeira, Solimões, Purus e Acre. Para melhor atender a sua clientela dos rios Madeira, Jamary e Machado, foram adquiridos na Inglaterra três "gaiolas", "Rio Machado", "Rio Jamary" e o "Alegria" (em homenagem à única filha que vivia em Manaus), que faziam a carreira bi-mensal para esses rios, sendo que o "Rio Jamary" até hoje sobrevive, fazendo a linha Manaus-Belém, após mais de 80 anos de tráfego fluvial.

A liderança do diretor Raphael Benoliel era grande perante os seus aviados do interior, junto ao grande comércio de Manaus e, no exterior, o seu nome impunha respeito e admiração. Desde 1906 foi escolhido pela Associação Comercial do Amazonas para integrar a sua Diretoria e, por diversas vezes, assumiu a Presidência da entidade em 1914 e 1915. Em virtude do seu talento, como negociador e diplomata, falando fluentemente francês e inglês, foi distinguido pelos seus pares para representar a Associação Comercial e o Estado do Amazonas nas diversas exposições internacionais de Nova York, Paris e Londres. Existe, pelo menos, o registro dessa atuação na Revista da ACA nº 5, de novembro de 1908, no qual o diretor Raphael Benoliel, em telegrama de

15 de setembro desse ano, dá conta do cumprimento de sua missão nos seguintes termos:

> *"Londres, 15 de Setembro de 1906. Foi hontem inaugurada com toda a pompa, no amphiteatro Olimpia, a Exposição Internacional de Borracha. O pavilhão amazonense causou um grande sucesso. O Presidente da Exposição Internacional, que foi muito tempo Governador Geral do Ceylão, visitou-o demoradamente, elogiando com enthusiasmo, depois de examinar as variedades do nosso produto. Acrescentou que a victoria da borracha do Amazonas era indisputável. Elogiou tambem o folheto que distribuimos e, referindo-se, de preferência, ao nosso mappa regional exposto no lugar mais visível do pavilhão, considerou-o muito superior ao do Ceylão, que até agora tinha a primasia.*
>
> *Pedimos para congratularmo-nos com o comércio do Estado e com o seu governador pela victoria obtida pelo Amazonas nesse certame mundial. Raphael Benoliel. Nicolau Witt."*

Exerceu a Presidência da Associação Comercial, no período de 24 de março de 1914 a março de 1915, com extrema dignidade e elegância no falar e escrever, graças ao seu talento de bom expositor e com redação fácil, segura e lógica. Um exemplo dessa postura em defesa dos interesses de classe nos é dado pela sua extrema habilidade de persuasão, no caso da controvérsia da pauta de gêneros de exportação do Estado entre a Inspetoria do Tesouro do Estado e os comerciantes da praça de Manaus. O caso referia-se à organização da pauta do Tesouro, que servia de base para cálculo do imposto de exportação cobrado pelo Estado, de cerca de 20% ad-valorem. Como em 1913 os preços estavam em plena queda, o Tesouro Estadual manteve os preços da pauta do mês anterior, apesar da queda das cotações. Alegando que os últimos preços eram **quase nominais** (quando não se registram vendas os corretores dão o nome de preços nominais, o que quer dizer que não houve movimento ou registro de operações na bolsa). Ora, a ACA havia informado ao Tesouro que houvera uma venda de 61.869 kilos de borracha, conforme boletim dos corretores Oliveira & Schlee. O Tesouro Estadual não queria recuar, mas foi obrigado a fazê-lo face à postura e a lógica de Raphael Benoliel que, nessa altura, exercia a presidência interina da Associação Comercial. A resposta vencedora está versada em alta linguagem e diplomacia, em carta por ele assinada, cujos principais trechos trascrevemos a seguir:

> *"Não parece razoável que se chame de insignificante uma venda semanal de 61.869 kilos de borracha... Tanto parece ter sido V. Excia. mal informado da situação do nosso mercado que (a pauta) classificou os seus preços de "quase nominais". Se os preços foram quase nominais não foram nominais e, não sendo nominais houve venda e essas vendas são suficientes à organização de (nova) pauta. Sendo que o ato de V. Excia. parece ter sido baseado em informação que por seus múltiplos afazeres, não pôde evidenciar serem completos, pensamos que V. Excia. o poderá reformar, depois da exposição que acabamos de fazer... Achamos justíssimo não se tornar o governo impassível perante os prejuízos causados à Fazenda Pública pela diminuição dos impostos decorrentes dos preços baixos dos produtos mas a esclarecida compreensão de V. Excia. não escapa que sendo os direitos pagos sobre preços superiores aos havidos, vai isso incidir diretamente no valor do produto. (a) Raphael Benoliel, Presidente.* (Revista ACA n° 77, de 10/11/1914).

A sua ação não se restringia à defesa dos interesses da classe, mercê de um linguajar de alto nível, uma postura de integridade e uma diplomacia "britânica". Raphael Benoliel era, também, uma in-

teligência rara e extremamente lúcida e competente, que sabia ver o desdobramento da crise da borracha para além do horizonte quotidiano. Como já sentira que havíamos perdido, quantitativamente, a batalha da borracha em favor do Oriente, em face das plantações maciças da hévea brasiliensis no Ceilão e Malásia, ele propugnava pela estratégia da qualidade mediante o aumento da produção da borracha fina dos altos rios, **Para Fine Rubber**, que comandava um preço-prêmio na Bolsa de Londres, em relação à folha fumada da borracha da Malásia, que o Comendador Armindo da Fonseca chamava, pejorativamente, de "sernambi limpo". Raphael Benoliel dava ênfase à tese de que era possível sobreviver à avalanche ao domínio da borracha asiática nos mercados mundiais, através do cuidado na preparação da borracha fina, de superior qualidade, que comandava um preço de 30% a 40%, superior ao "sernambi virgem e em rama". Para isso fez campanha juntamente com o Comendador José Claudio Mesquita, para que se produzisse qualidade superior, pois somente assim teríamos assegurado mercado permanente para produto de alta qualidade, que o competidor asiático não conseguia, ainda, igualar, devido talvez ao processo de defumação, conforme afirmara o Major Carlos Chauvin e outros estudiosos e diretores da ACA daquele tempo.

Por isso fez divulgar na Revista da ACA, durante a sua gestão, de que a única saída da crise era aprimorar a qualidade. A circular dos proprietários de seringais era um primor e um exemplo daquilo que hoje os japoneses chamam de **qualidade total, defeito zero, eficiência máxima, ISO-9000** e tantos outros nomes, siglas e padrões de aperfeiçoamento do produto. Essa circular recomendava:

> *"Se perdemos o logar de primeiro produtor quanto a quantidade, ainda não perdemos quanto à qualidade. A borracha preparada pelo nosso processo de defumação continua a ser considerada como o typo perfeito do produto ... Continuem a investir para que se faça a operação de defumação com o maior cuidado e empenho, decidindo produzir o mais perfeito artigo ... Das 42.000 toneladas que a Amazônia produz anualmente, apenas 17.000 são de borracha fina. São estas 17.000 tons ... a nossa resistência à concorrência avassaladora do Oriente. Os senhores proprietários de seringais devem convergir todas as suas energias no empenho desse desideratum para resistirmos aos nossos competidores. Não desanimem!"*

Em carta dirigida ao Governador Jonathas Pedrosa, em 1914, ele volta a insistir para que o Estado do Amazonas, à semelhança do que se fazia com o café, fizesse "propaganda no exterior da qualidade superior do nosso produto, junto aos governos estrangeiros, fabricantes e consumidores, da superioridade e necessidade da borracha, especialmente nos artefatos em que fosse exigida **elasticidade, resistência e durabilidade.**

Outra grande iniciativa do Presidente Raphael Benoliel foi a instituição do **Dia da Borracha**, a ser celebrado no dia 24 de junho de cada ano, para solenizar em Manaus a abertura da grande Exposição Internacional da Borracha, em Londres, na qual foi nosso delegado e representante. O primeiro **Dia da Borracha** foi comemorado, por antecipação, na data de 17 de junho de 1914, no Seringal Mirim, cuja plantação, iniciada em 1911, fora iniciativa do apóstolo da heveicultura, o Comendador José Claudio de Mesquita, e que depois passou a ser administrada pela Associação Comercial do Amazonas.

Nessa ocasião, o Presidente Benoliel fez um discurso de profundo significado e importância para a história regional do Amazonas e da borracha, no qual fez análise lúcida do quadro da crise e apre-

senta soluções alternativas para o problema gerado pela revolução britânica da heveicultura asiática. Dada a importância dessa fala, a seguir transcrevemos o noticiário sobre o evento e o texto íntegro desse discurso, assim como foi publicado no Jornal do Comércio, edição de 18 de junho de 1914. O noticiário da redação informa:

"À hora determinada, sete e meia, no Seringal Miry, no Entroncamento (atual Boulevard Amazonas, esquina da Av. Djalma Batista, que foi cedido à Eletronorte para a construção de uma Estação de Energia Elétrica), realizou-se a festa da árvore que deu início, numa nota de alegre distinção, à commemoração do Dia da Borracha. O Governador do Estado (Jonathas Pedrosa) para o local se transportou num carro especial da Manáos Tramway, o bonde ***Amazonas****, fazendo-se acompanhar do superintendente municipal (Dorval Porto), representantes da Associação Comercial Srs. Raphael Benoliel, José Claudio Mesquita, Agostinho Cesar Fernandes, Manoel Paçada Corbacho e Joaquim da Silva Dias.*

O Sr. Raphael Benoliel, presidente da Associação Comercial, pronunciou o seguinte discurso:

"Motiva a presente reunião uma das maiores industrias mundiais - da borracha - a qual corre parallela em importancia e grandeza à do carvão de pedra, à do ferro e à do kerozene, consideradas as maiores.

Se as ultimas concorreram para o desenvolvimento e riqueza dos paizes de sua origem mineira, a primeira ... tem concorrido para o desenvolvimento, a principio desta zona, e onde teve a sua origem, e mais tarde de uma grande parte do Oriente, para onde foi levada pelo interesse britânico.

É a ella que devemos todo o progresso moral e material que actualmente gozamos, consequencia dos fartos rendimentos de ***UM MONOPÓLIO QUE A NATUREZA NOS DEU E O HOMEM NOS TIROU****. A quasi todos os que habitam esta vasta zona, a Amazônia se afigurou impossível perdermos a exclusividade de productores da goma elástica. Era tão grande essa convicção que cada um illudindo-se a si próprio, não attendia que a intelligencia auxiliada pelo capital muito pode, maximé a serviço de uma raça forte que sabe querer.*

Assim, as plantações da seringueira nas longínquas paragens do Este, se desenvolveram de maneira tão prodigiosa que em tempo relativamente curto conseguiram attingir e ultrapassar a nossa producção.

Hoje é fato que, como productores de borracha, perdemos a ***hegemonia da quantidade, restando-nos, no entanto, a da qualidade****. Se o optimismo, natural em nossa raça, nos convenceu da não adaptabilidade da árvore de seringa à solo outro que não o nosso, não nos deve levar o mesmo sentimento a convencer-nos que em futuro, mais ou menos próximo, a sciencia da cultura dos vegetais, a experiencia e a observação achem mais de melhorar a qualidade do producto de nossos competidores, equiparando-a à da ... borracha fina.*

Contra estes tristes pressentimentos e inquietas dúvidas cumpre-nos, antes de tudo, an-

tepôr a mais decidida vontade de melhorar, ainda mais, a qualidade de nossa borracha, attendendo que a natureza manterá com mais vantagem a excellencia do producto nas mãos do homem trabalhador e intelligente do que nas do descuidadoso.

É esta a razão da existencia deste pequeno campo de experiencias que, por ser realmente pequeno, foi chamado de Seringal Miry. Sob os desvelos e persistencia do Sr. José Claudio de Mesquita, as mais variadas experiencias de tratamento da hévea aqui tem sido executadas. É notável e interessante a differença do aspecto da casca destas seringueiras, primariamente golpeadas pelo machadinho, sem methodo e sem carinho, e hoje pelos processos racionais de corte obliquo feitos com apparelhos apropriados.

Os processos modernos de extracção do latex ... justificam- se razoaveis nas experiencias aqui feitas. Aqui não se está pretendendo que a árvore aceite um invariável methodo de sangria, pelo contrario, esta-se procurando descobrir qual é ***o que ella permite que lhe seja feito, sem prejuízo de sua constituição e vida.***

Com a modéstia de que é dotado o Sr. Mesquita não pretende elle que seja definitivo o seu methodo de sangria, mas julga, no entanto, que de seu trabalho, já alguma coisa de prático se pode approveitar.

A Associação Comercial do Amazonas agradecendo o comparecimento de Ss. Excia. o dr. Governador do Estado e dr. Superintendente Municipal, das mais autoridades e do publico, ergue sua expressiva saudação pelo progresso da industria mundial da borracha.

Neste logar, à sombra da seringueira, fica convencionado ser a data de hoje chamada ***O Dia da Borracha****. (a) Raphael Benoliel, Presidente ACA.*

O noticiário do Jornal do Comércio, de 18 de junho de 1914, informa ainda que foram plantadas, na ocasião, três seringueiras pelo Governador (Jonathas Pedrosa), Superintendente Municipal (Jorge de Morais) e o Presidente da ACA. A comitiva examinou outras árvores distribuídas, alfabeticamente, de A até H e outras de menor desenvolvimento, com três anos de plantio apenas. Foram examinadas, também, várias seringueiras de pequeno tamanho, comparadas com pedaços de estacas numeradas de 1 a 58. O lugar onde são feitas a defumação e a confecção da borracha foi, também, visitado. O noticiário, a seguir transcreve um telegrama que o Presidente Raphael Benoliel e a Diretoria da Associação Comercial passou para Londres nos seguintes termos:

> *"As nossas melhores felicitações a todos os membros da Exposição da Borracha. O Amazonas pioneiro e único explorador da borracha fina* ***graças à concorrencia será forçado a augmentar a sua produção, melhorar a qualidade e reduzir o custo da produção, o que é possível."***

Para encerrar a cerimônia falou o diretor da ACA, Carlos Chauvin, sobre o tema **"Como augmentar a producção da borracha? Como melhorar a qualidade da borracha e baratear o custo de sua producção."** Em seguida, falou o Comendador José Claudio de Mesquita, proprietário do Seringal Miry (que depois o transferiu para a administração da ACA), cujo discurso vai transcrito no outro capítulo que faz o perfil desse apóstolo da heveicultura.

Também na ocasião o Superintendente Jorge de Morais propôs a idéia de ser erigida em uma das praças de Manaus uma estátua do "seringueiro", idéia que foi acolhida pela ACA com o mais franco entusiasmo.

As reflexões contidas neste discurso do Presidente Raphael Benoliel bem denotam o seu alto nível de percepção conjuntural e estrutural do problema da borracha. Nele, em linguagem moderna, podemos encontrar os atuais conceitos de qualidade total, produtividade, redução de custo, aumento de produção, concorrência de mercado, globalização da indústria, desenvolvimento sustentado (a seringueira devia ser sangrada sem prejuízo de sua constituição e vida), modernização dos instrumentos (faca amazônica), métodos de sangria (corte oblíquo em substituição ao tradicional sistema de espinha de peixe), experimentação, ciência, pesquisa, tecnologia, vantagens comparativas, valor da inteligência e do conhecimento, eliminação do desperdício, monopólio ("que a natureza nos deu e o homem nos tirou"), geopolítica ("para onde foi levada (Leste Asiático) pelo interesse britânico").

Também durante a sua gestão na Presidência da ACA foi expedida circular aos proprietários dos seringais (Revista ACA nº 66), recomendando que os seringais cuidassem seriamente de plantação e cultivo da mandioca, milho, feijão, arroz, café, cana, banana, batata doce e hortaliças, para melhorar a alimentação dos seringueiros, baratear o custo da **cesta básica** (como diríamos hoje) no barracão e no tapiri, tornando os seringais, assim, menos dependentes das casas aviadoras e dos "sobrecarregados e excessivos" fretes fluviais. A recomendação era de que os proprietários deviam fazer as plantações *"perto do barracão central para que tudo fazer e progredir sob a immediata vigilancia do dono"*. A circular continua: *"não devem os que ainda não tem culturas demoral-as à espera de apparelhos próprios. Devem desde já plantar e cultivar, pela maneira que puderem e de conformidade com os seus recursos. Mais tarde modificarão o systema de modo a obter maior produção e economia por meio de arados e outros instrumentos que podem mandar vir das praças aviadoras e das consultas que nos fizerem à Sociedade Amazonense de Agricultura, que melhor do que ninguem os pode guiar na escolha dos methodos e culturas mais convenientes à nossa região pelas experiencias que tem feito em seu campo, situado no Bairro da Cachoeira Grande, arrabalde desta cidade de Manáos."*

Por aí já se vê que é preciso destruir o mito e o preconceito corrente de que durante o ciclo da borracha, as lideranças, classes empresariais e as instituições que as representavam, tinham a visão de curto prazo, motivada pela ganância e cobiça de enriquecimento a qualquer custo, sem maiores considerações com os fatores sociais do trabalho, melhoria da condição de vida do interior e sem investir na produção os lucros que aqui auferiram. Ao contrário, temos procurado demonstrar que durante as décadas do apogeu do ciclo e nas décadas subseqüentes foram feitos grandes investimentos em toda a região, não apenas nas capitais de Belém e Manaus, como também no interior, através da aplicação maciça de capitais na navegação e na produção dos seringais.

Sob esse aspecto, a figura de Raphael Benoliel constitui paradigma e exemplo de liderança que prosperou nos tempos áureos e soube bem aplicar os seus recursos e lucros em investimentos produtivos na região. Essa liderança, também, estava sempre a serviço da comunidade através da Associação Comercial do Amazonas, que funcionava como órgão de discussão, debate e formulação de estratégias e políticas, de alta credibilidade, competência e representatividade. Também, essas lideranças, ao se aproximar a grande crise na década dos anos 30, bem souberam persistir à frente de suas empresas, tentando sobreviver dentro de uma economia que havia desabado. É que as recomendações das lideranças e dos órgãos de classe jamais foram ouvidas pelo Governo Federal.

que apenas tentou, retoricamente, fazer um discurso oficial no Plano da Defesa da Borracha, ao tempo do Marechal Hermes da Fonseca, em 1912 (Lei 2.543-A, de 5/1/1912). Esse Plano jamais foi executado, deixando a Amazônia entregue à sua própria sorte, apesar de sua grande contribuição em termos de receita tributária para o Tesouro Nacional, cujos recursos foram destinados a fortalecer a infra-estrutura econômica e social do Centro-Sul do país - a raiz do atual desequilíbrio e desigualdade inter-regional e pessoal e do subdesenvolvimento amazônico.

Raphael Benoliel continuou à frente dos negócios de sua empresa B. Levy & Cia. Ltda., que chegou a igualar-se em importância e prestígio a J.G. Araújo & Cia. e aos maiores aviadores das décadas de 10 e 20, tendo a sede dos seus negócios no edifício mandado construir pelos judeus-franceses de Alsácia e Lorena, Srs. Marius & Levy, de 4 andares, o mais alto da cidade, situado na Rua Teodureto Souto, com frente para a Rua Marechal Deodoro e fundos para a Avenida Eduardo Ribeiro, que foi vendido pelos seus proprietários para os Correios e Telégrafos em 1914. Parece que os Correios somente vieram a ocupá-lo ao final da década, pois os anúncios de B. Levy & Cia., na Revista da ACA de 1917, dão como endereço da firma a Rua Marechal Deodoro 25 e 27, e somente depois aparece nos anúncios a nova sede na Rua Guilherme Moreira n° 16, com fundos para a Rua Marcilio Dias 3 a 9, onde funcionavam os armazéns de borracha e castanha.

Apenas para ilustrar essa posição, informamos que durante o ano de 1914, o *"ranking"* dos 15 maiores aviadores e recebedores de borracha foi o seguinte:

Nome aviador/recebedor de borracha	**Total em kilos de borracha recebida em Manaus em 1914**
J. G. Araújo	1.345.247
B. Levy & Cia.	1.191.565
S/A Armazéns Andresen	1.143.028
Tancredo Porto & Cia.	965.807
Gomes & Cia.	704.480
Zarges, Ohlinger & Cia.	653.699
M. Corbacho & Cia.	584.203
Mesquita & Cia.	505.280
Mendes & Cia.	472.099
Semper & Cia.	361.501
Braga Vieira & Cia.	346.781
Manoel de Senna	346.389
E. Estrassberger & Cia.	335.225
Gunzburger & Cia.	325.336
Amorim & Irmãos	302.649
Total dos 15 maiores	**9.583.289**
Outros 76 recebedores	**5.753.690**
Total de borracha recebida	**15.336.979**

A borracha entrada acima mencionada tinha a seguinte origem e procedência:

Amazonas	8.885.271	kilos
Acre	3.113.918	"
Mato Grosso	2.593.279	"
Repúblicas limítrofes	744.511	"
Total	**15.336.979**	**kilos**

Fonte: Revista ACA nº 80/81, Fev/Março 1915
Relatório apresentado pelo Presidente Raphael S. Benoliel à Assembléia Geral de 15 de Março de 1915.

Passados quatro anos, em 1918, B. Levy & Cia., sob o comando de Raphael Benoliel, ainda conseguia manter a sua posição de número 2 na relação dos maiores recebedores de borracha, porém, observa-se, pelo quadro abaixo, que muitas empresas perderam posição e outras passaram a figurar na lista e que o número 3 da lista, S/A Andresen cai dessa posição para o 15° lugar, com um recebimento de apenas 239.387 kilos, comparados com 1.143.028 em 1917. Entre os novos protagonistas, nota-se o aparecimento de novas empresas nessa relação dos 15 maiores, entre eles: Simfronio & Cia., José Carneiro da Mota, Higson & Fall, J. Essabá e J. Tadros, que subiram de importância nesse período, conforme relação abaixo:

Nome dos aviadores	**Total em kilos de borracha recebida em 1918**
J. G. Araújo	2.523.868
B. Levy & Cia.	1.185.806
Gomes & Cia.	507.338
José Carneiro da Mota	480.101
João Martins de Araújo	451.577
Amorim & Irmãos	424.688
Higson & Fall	372.164
J. Essabá	269.443
J. Tadros	260.606
Morais Carneiro	249.226
Mendes & Cia.	243.094
S/A Armazéns Andresen	239.387
Total dos 15 maiores	**9.488.289**
Outros 52 recebedores	**5.173.125**
Total da borracha recebida em Manaus	**14.661.414**

No entanto, em 1918 já se observa o agravamento da crise, pois o valor total da exportação em libras esterlinas caiu de 10.345.054 (correspondente a 511,6 milhões de 1992) em 1913, para apenas 3.960.038 esterlinos (96,18 milhões de libras de 1992) em 1918. Todos os aviadores começaram a sentir fortemente os efeitos da crise que passou a se agravar, ano após ano, provocando o fechamento e a falência de muitas casas aviadoras e seringais. Houve recuperação nos anos de 1925, 1926 e 1927, quando os preços da borracha subiram em função do Plano Steveson que a Inglaterra formulou, restringindo a produção do leste asiático para evitar a formação de grandes estoques, que ameaçavam desabar os preços e aviltar as cotações que chegaram a 72 libras esterlinas por tonelada em 1921 e 1922. Com o Plano Steveson, de efêmera duração, os valores exportados pela Amazônia no ano de 1925 chegaram a subir para 206 libras a tonelada, baixando para 145 em 1926 e 107 no ano subseqüente de 1925. Esses valores, após a derrocada

do Plano de Valorização acima, a cotação da borracha iria chegar, durante a grande crise de 1931, a 32 libras por tonelada, e em 1932 a 34 libras. Era a derrocada geral da economia amazonense, que assim arrastou no bojo dessa depressão os aviadores, seringalistas e seringueiros.

A firma dirigida por Raphael Benoliel sentiu, fortemente, esse impacto arrasador e durante toda a década dos anos 30 conseguiu sobreviver, a duras penas, fazendo acordos de liquidação de dívida com os proprietários dos seringais, que entregavam as suas terras em pagamento de dívidas, ou tentando outras alternativas de sustentação.

Uma dessas saídas foi a diversificação para a comercialização de outros produtos extrativos como a castanha-do-Pará, copaíba, cumaru, couros, peles e outros gêneros regionais. A castanha-do-Pará oferecia a melhor perspectiva, pois o monopólio amazônico sobre essa amêndoa continuava, o que garantia preços mais compensadores.

No final da década dos anos 10, quem dominava o mercado de castanha-do-Pará era a firma S/A Armazéns Andresen (português do Porto, de origem dinamarquesa), que no ano de 1918 aparece em primeiro lugar na relação dos maiores recebedores. No ano de 1917, o maior aviador e consignatário de castanha, no entanto, foi a firma Mendes & Cia., seguida da firma Mesquita & Cia. (do Comendador José Cláudio de Mesquita) e dos Armazéns Andresen, conforme se verifica no quadro abaixo:

Recebedores de castanha	**Quantidades em barricas**
Mendes & Cia.	11.913
Mesquita & Cia.	9.640
S/A Armazéns Andresen	8.290
Fernandes & Gois	7.428
J. G. Araújo	6.893
Lourenço N. de Mello	6.410
Paulo Correa de Araújo	5.965
Cunha & Cia.	4.887
Lima & Irmão	4.731
Simfronio & Cia.	3.505
Arthur Pimentel Junior	3.204
Tito de Souza Mello	3.015
B. Levy Cia.	2.901
Quadros Pessoa & Cia.	2.565
Gomes & Cia.	2.510
Total dos 15 maiores recebedores de castanha do Amazonas, Acre e Mato Grosso entrada no Porto de Manaus em 1917	**83.857**
Outros 108 recebedores	**47.530**
Total	**131.387**

Fonte: Revista ACA nº 116/117, Fev/Mar, 1918

Dos recebedores acima, apenas J. G. Araújo e B. Levy figuram na lista dos exportadores de castanha, nesse mesmo ano de 1917, para o exterior. É que o comércio do exterior era acessível, em

virtude de sua complexidade, apenas à minoria com experiência nos mercados americanos e europeus, nossos principais compradores, e as vendas dependiam muito do relacionamento pessoal entre vendedor e comprador. Por isso, Raphael Benoliel, Samuel Levy, diretores principais de B. Levy, e o Comendador J.G. viajavam sistematicamente para os Estados Unidos e Europa, para manter contatos e fechar negócios. Pela relação abaixo, do ano de 1917, podemos verificar as principais firmas exportadoras:

Nome do exportador	**Quantidade em hectolitros**
Adelbert H. Alden Ltd.	58.415
H. Balding	42.230
Stowel & Sons	18.362
Tancredo Porto	4.960
G. Fradelezi	3.210
Semper & Cia., em liquidação	3.188
W. Peters	2.521
J. G. Araújo	1.050
B. Levy & Cia.	1.030
J. Essabá	1.009
Total dos 10 maiores exportadores	**135.975**
Outros 13 exportadores	**1.645**
Total da castanha exportada pelo Porto de Manaus em 1917	**137.620**

Com referência ao valor, o mapa geral da exportação de 137.620 hectolitros de castanha, em 1917, indica um valor oficial global de 2.639:346$680, que ao câmbio de Rs 18$893 dava 139.699 libras esterlinas da época, corrigidas monetariamente para 1992 equivaliam a 3.869.662 esterlinos, ou seja, 28,21 libras de valor corrente por hectolitro, ou US$42,32. Vale informar que essa exportação estava submetida a um gravame de imposto estadual de 15% ad-valorem, tendo gerado uma receita para o Tesouro Estadual de 395:902$002, ou 20.954 esterlinos de 1917 e 580.452 de 1992.

Exportar castanha tornou-se, assim, bom negócio, sendo considerado naquela época complemento importante da produção da borracha. Era comum, naqueles tempos, dizer que na Amazônia **borracha é no verão** e **castanha é no inverno**, os dois principais produtos de exportação do Estado.

Tanto J.G. quanto B. Levy trataram, pois, de incrementar os seus negócios de castanha, tendo ambos montado as duas primeiras fábricas de descascar, a fim de melhorar a apresentação do produto e obter melhor preço. J.G. Araújo montou a sua fábrica na Rua Saldanha Marinho, esquina da Rua Joaquim Sarmento, e B. Levy construiu a sua fábrica na Av. Joaquim Nabuco - a Usina Alegria - no local onde hoje está localizado o estacionamento de carros da Igreja Batista da Restauração (em frente a sede do PMDB), fazendo fundos com a atual sede do Bancrévea, na Av. Getulio Vargas. O nome da usina foi dado em homenagem à única filha de Raphael Benoliel, que chegou a viver no Brasil e foi casada com o Sr. Rubens Israel, que chegou a ser também sócio de B. Levy & Cia. Para fortalecer o quadro gerencial de B. Levy & Cia. e incrementar a exportação da castanha, Raphael Benoliel contratou os serviços profissionais do Sr. Eduardo Levy, um correligionário educado na Inglaterra, com amplo conhecimento do mercado e responsável

por grande expansão dos negócios desse produto. Mais tarde essa usina seria vendida a I.B. Sabbá & Cia. Ltda., em 1943.

Os negócios de exportação de castanha do grupo B. Levy foram, consideravelmente, aumentados na década da depressão de 1930, pois com a queda dos preços, em 1932, segundo a Pauta da Associação Comercial, a borracha fina valia $850 a $900 o kilo, $300 o sernambi e a castanha com casca 42$000 a 44$000 o hectolitro da graúda e 35$000 a média ou miúda (um hectolitro da castanha pesa cerca de 50 kg) e a descascada valia 107$000 o hectolitro (vide Revista da ACA nº 190, de 25/12/1932).

Deste modo, cresceu consideravelmente a produção da castanha-do- Pará, com entrada no porto de Manaus, em 1932, 337.555 hectolitros, sendo 242.834 hectolitros do Amazonas, 66.532 do Acre, 9.916 de Mato Grosso e 18.873 da Bolívia. Nesse ano, passaram pelo porto de Manaus, em trânsito para Belém, 62.633 hl, a maior parte provavelmente do Acre Federal, que sempre esteve ligado à praça de Belém.

Durante da crise em que se debatia a economia amazonense, ao final da década dos anos 20, Raphael Benoliel não se recusava a ajudar os seus colegas empresários, a quem aconselhava e era ouvido na Associação Comercial, onde era respeitada a sua posição em relação aos problemas do Estado, juntamente com a do Comendador J.G., as duas figuras empresariais mais importantes e de prestígio daquele tempo.

Muito embora fosse executivo de sucesso, que havia acumulado ao longo de mais de trinta anos considerável patrimônio financeiro, Raphael Benoliel era, no entanto, um homem, pessoalmente, marcado pela solidão, pois sua família vivia em Lisboa, onde sua esposa Mary e seus filhos moravam num prédio localizado na Rua Salitre (paralela à Av. da Liberdade e onde também residia na casa nº 18 da Rua do Salitre o famoso escritor português Ferreira de Castro, que viveu no Seringal Paraíso, no rio Madeira, autor do romance *A Selva*), que o Sr. Raphael havia comprado para a residência da família, como fazia a maioria dos aviadores e comerciantes de Manaus, com vínculos familiares ou sentimentais com Portugal. O casal tinha 3 filhas e 2 filhos: Sara Benoliel, que na infância teve paralisia infantil e que mancava de uma perna, mas mesmo assim conseguiu doutorar-se em medicina e se especializar em pediatria, tendo exercido essa função em Lisboa, onde grangeou prestígio e reconhecimento; Célia Benoliel, que parece ter sido a filha mais velha da qual não se tem registro de sua atuação; Alegria Benoliel, que se casou com o correligionário Rubens A. Israel, que veio viver em Manaus, tendo o seu marido sido sócio de B. Levy & Cia., por indicação do seu sogro, e mais tarde se transferido para o Rio de Janeiro; Isaac Benoliel, que se formou em engenharia, tendo exercido a sua profissão em Lisboa; e Jacob Benoliel, o filho mais novo, de cujo destino não se tem memória.

O fato de sua família não se ter transferido para Manaus, fez de Raphael Benoliel um executivo inteiramente dedicado aos negócios de B. Levy, aos quais dedicava tempo integral e dedicação exclusiva. Isto se deduz pela expansão dos negócios da firma na década dos anos 20 e pelo seu intenso envolvimento com os órgãos de classe e comunitários. Entre eles destaca-se a sua dedicação à Associação Comercial do Amazonas, onde exerceu a diretoria desde 1906 e a Presidência da casa nos anos de 1914/1915, com a renúncia do Comendador J.G. Araújo. Também tinha grande apreço aos seus correligionários hebreus e foi o primeiro Presidente do Comitê Israelita do Amazonas, fundado em 1929, função essa que depois passou a ser exercida pelo seu sobrinho Jacob Samuel Benoliel (Paulo Levy), precedendo a administração do Presidente Isaac Israel

Benchimol, que durante quase 30 anos exerceu essa função. Meu pai era grande amigo de Raphael Benoliel, o que se evidencia pelo fato de tê-lo escolhido para ser meu padrinho de batismo na cerimônia de circuncisão *(berith milah)*.

A ausência da família em Manaus o obrigava a realizar freqüentes viagens a Lisboa, para conviver com a sua esposa e acompanhar a educação dos filhos, de quem não se tem registro que chegassem a viver algum tempo no Amazonas, embora possa ter ocorrido, já que nos falta depoimento ou testemunho de seus contemporâneos, na maioria, já falecidos. Como ia freqüentemente aos Estados Unidos e Europa a tratar dos negócios de sua organização, ou representar a Associação Comercial do Amazonas nos Congressos e Exposições Internacionais, aproveitava sempre essas viagens para visitar a família em Lisboa. Um noticiário da Revista da ACA, de agosto de 1925, registra uma dessas visitas, conforme transcrevemos abaixo:

> *RAPHAEL S. BENOLIEL - Em visita à sua digna família, da qual está afastado por negócios em nosso Estado, tomou passagem para a Europa, no vapor Francis da Booth Line, o nosso prezado amigo Snr. Raphael Benoliel, chefe da importante e abastada firma de nossa praça B. Levy & Cia. O Snr. Raphael Benoliel que é também um dos directores da Associação Comercial foi levado até o Francis por numerosos amigos e admiradores e teve a gentileza de apresentar-nos as suas despedidas. Aqui ficam os nossos adeuses acompanhado de votos de breve regresso (nesse mesmo vapor viajou o Comendador J.G. Araújo, em busca de melhoras à sua saúde abalada, conforme noticiário da mesma Revista).*

Raphael Benoliel era dotado de fino senso de humor e ironia. Um de seus conselhos, corrente na cidade, era a recomendação para aqueles que fossem aos Bancos pedir dinheiro emprestado. Dizia ele: **Não vá, humilde e acanhado, falar com o gerente do Banco. Entre no seu gabinete, com a sua bengala na mão e não retire o chapéu da cabeça. Quando começar a falar, acenda o charuto e jogue uma baforada de fumaça no rosto do gerente. Isto lhe dá um ar de independência e prosperidade. Os gerentes pensam que as pessoas modestas e tímidas estão à beira da falência e jamais descontam as suas duplicatas.**

Na praça de Manaus e, sobretudo, no rio Madeira e Jamary, onde se concentravam seus negócios, abrangendo, inclusive, a jurisdição de Mato Grosso, de onde recebia a maior parte da borracha, Raphael Benoliel gozava de grande prestígio e era respeitado e querido pelos seus amigos e correligionários. Jamais se furtou a ajudar a quem precisasse e eram notórios seus gestos de generosidade e tratamento cortês para com todos que o procuravam a tratar de negócios, ou simplesmente conversar e discutir assuntos de natureza regional, em que era muito versado.

Tinha um relacionamento muito próximo com os Levy, de origem judaica da Alsácia e Lorena; com Marius & Levy, do qual era inquilino do edifício de 4 andares, na Rua Marechal Deodoro 25/27, esquina da Rua Teodureto Souto e Av. Eduardo Ribeiro; Theodore Levy, Camille & Cia., grandes exportadores e fundadores da Drogaria Universal, que depois passou para a propriedade de Paulo Levy, situada nos dois prédios conjuntos da Rua Marechal Deodoro, 31/33/35, com fundos para a Av. Eduardo Ribeiro. Quando este último entrou em dificuldades financeiras, por volta de 1929, em meio à grande crise econômica de então, socorreu-o, avalizando seus débitos junto ao Banco do Brasil. Paulo Levy desejava, no entanto, liquidar os seus negócios e voltar para a França e, por isso, deixou a gerência dos negócios, primeiro com Raoul Weill, seu correligionário da Lorena Francesa, e depois com Jacob Samuel Benoliel, seu antigo e dedicado empregado.

Jacob Samuel Benoliel era filho do seu irmão Samuel Benoliel, poucos anos mais novo, que havia chegado de Tetuan, Marrocos Espanhol, nos idos de 1914, antes de detonar a I Grande Guerra e que, durante longos anos, se tornara comerciante nas Áfricas. Este, em uma de suas viagens levou a esposa gestante - D. Messody Barcilon Benoliel, que acabou interrompendo a viagem em Moçambique (antiga colônia portuguesa), para dar à luz ao seu primogênito, que recebeu o nome de Jacob Samuel Benoliel, nascido em Lourenço Marques (atual Maputo) em 1899.

Raphael Benoliel ajudou seu sobrinho Jacob Samuel Benoliel a comprar a massa quase-falida da Drogaria Universal, assumindo os débitos de Paulo Levy, dos quais já era avalista junto ao Banco do Brasil. Aqui começa a história de outro grande empresário - Jacob Benoliel, que para manter a tradição de Paulo Levy, assumiu judicialmente o seu nome, passando a ser conhecido como Jacob Paulo Levy Benoliel, como era comum entre os sucessores de uma firma que não pertencia à família do fundador. Este conseguiu reerguer a organização, tornando-se uma grande drogaria e farmácia, com fabricação própria de medicamentos, conforme atesta o anúncio dessa empresa. Também contratou os serviços profissionais dos grandes médicos Cruz Moreira, Flávio de Castro e Joaquim Tanajura, para dar consultas na Drogaria Universal, tendo montado moderno consultório, onde os mesmos davam consultas e atendiam o povo, curando suas mazelas e doenças. Mais tarde, Jacob Paulo Levy Benoliel se tornou grande líder empresarial e diretor-tesoureiro da Associação Comercial do Amazonas, no período de 1931 a 1944, e depois seu presidente, de mais longo mandato, eleito e reeleito durante dez anos, no período que vai de 1959 a 1968. Foi executivo e líder de grande prestígio, graças à palavra fácil e fluente, à maneira cordial e ao modo diplomático com que conduzia os seus negócios e as instituições das quais fazia parte, tendo, inclusive, sido Cônsul Honorário de Portugal. Casado com D. Rachel Pazuello Benoliel, teve 4 filhos: Salomão e Nissim, que se tornaram grandes advogados e juristas; Mady, que se fez poetisa e artista plástica de reconhecimento internacional; e Samuel, que desde jovem emigrou para o Rio de Janeiro. Jacob Benoliel faleceu, nesta última cidade, aos 82 anos, em 1981.

Raphael Benoliel muito lutou, juntamente com o sócio Samuel José Levy - fundador - e Isaac Barros, para que B. Levy & Cia. sobrevivesse à catástrofe da crise dos anos 30 e início dos anos 40. Na medida em que os seus aviados seringalistas iam liquidando seus negócios, ou entregando suas terras e seringais, era com tristeza e saudade que se lembrava dos tempos áureos, quando a sua firma, em 1912, chegou a faturar 15,6 milhões de esterlinos/ano.

Em 1939, com o início da II Grande Guerra e, sobretudo, nos anos subseqüentes de 1940 a 1945, ele iria assistir ao final do seu grande sonho de empresário e amazônida. É que, a essa altura, os Estados Unidos, ao assinarem com o Brasil os Acordos de Washington em 1942, colocaram uma camisa de força sobre a Amazônia, obrigando-a a vender a borracha nativa ao preço de 39 cents a libra, peso seco, borracha beneficiada FOB Belém, enquanto os mesmos norte-americanos (RDC) pagavam na Venezuela o preço de US$0,45 por libra, borracha em bolas, peso bruto, no porto do seringalista, sem dedução de quaisquer despesas de transporte, beneficiamento ou perda por umidade. Para justificar esse baixo preço, o Sr. Valentim Bouças, assessor do Ministro Souza Costa, que negociou preços e cláusulas do referido Acordo, teve ainda a ousadia de insultar o povo e os empresários da região amazônica, dizendo, em entrevista, publicada no Diário Oficial de 4 de maio de 1942:

> *"Poderíamos ter obtido preço de US$0,50 ou US$0,60 a libra, o que seria um ótimo negócio de ocasião, mas não uma medida de alcance econômico pois* ***cometer-se-ia uma injustiça irreparável contra a industria nacional (de pneus), e favoreceríamos o inte-***

***resse dos açambarcadores e oportunistas**, que muito já ganharam nos áureos tempos e com que adquiriram quintas e vivendas principescas fora do Brasil, deixando a Amazônia no pauperismo em que vive, sem mesmo os traços de sua passagem, **a não ser centenas de garrafas de champagne e latas de caviar vazias"**.*

Segundo se deduz da entrevista acima do Sr. Valentim Bouças, **açambarcadores e oportunistas** deveriam ser os aviadores e seringalistas, que viviam bebendo champagne e comendo caviar, repetindo, assim, aquele velho mito e lenda da queima de notas de quinhentos mil réis, para acender charutos cubanos. O Sr. Bouças não fez mais do que repetir outro conceito injurioso do famoso Relatório Callagham (escrito por Brendon J. O'Callagham), mencionado nas pesquisa de Luís de Miranda Correa (*A Borracha da Amazônia e a II Grande Guerra*, Manaus, 1967:115), quando dizia que: *"as agências do governo americano acreditavam que os seringueiros somente trabalhavam na extração da borracha até economizar o suficiente para pagar as contas no armazém do patrão e comprarem uma passagem de volta. Portanto, não desejavam que ganhassem e economizassem rapidamente, pois, acreditavam que perderiam o interesse pelo trabalho"*.

Outra grave conseqüência do Acordo de Washington foi o de, praticamente, haver proibido a produção da castanha sob a alegação de que prejudicava o "esforço de guerra" da produção de borracha, mal sabendo que a coleta da castanha era feita no inverno e servia de complemento de renda para o produtor da borracha, cuja safra era feita no verão. Desse modo, retiraram a castanha da lista de produtos transportáveis para os Estados Unidos, por se tratar de produto não destinado à defesa nacional americana.

O Senador Álvaro Maia, nosso representante no Congresso, no dia 28 de agosto de 1947, fez importante pronunciamento no Senado Federal (vide *Revista ACA n° 74, de setembro de 1947*), no qual, analisando a questão da castanha-do-Pará, durante a II Grande Guerra, avaliou que a perda das três safras de castanha sacrificadas - 800.000 hectolitros/ano ou 2.400.000 hl/três anos a 150 cruzeiros o hectolitro, representou uma perda de US$18.897.637, corrigidos monetariamente para 1992 equivalem a cerca de US$153 milhões de prejuizo para a economia amazonense. O Senador Álvaro Maia porém, no seu discurso, extrapolou o valor do hectolitro para Cr$450, com base nas cotações elevadissimas de 1945 e, assim, o valor dessa perda atingiria a astronômica quantia de US$459 milhões, em moeda norte-americana corrigidas para o ano de 1992.

Além da queda, o coice. A firma B. Levy & Cia., como outros aviadores e exportadores de borracha e castanha, não puderam suportar o impacto das perdas sofridas com a intervenção do Banco da Borracha que, cumprindo os Acordos de Washington, passou a deter o monopólio final de compra e venda da borracha, eliminando os aviadores do circuito econômico de produção, acabando por desorganizar completamente a estrutura produtiva, que não pôde mais ser recuperada, quando a II Grande Guerra acabou e terminaram os Acordos de Washington.

A maioria dos aviadores desapareceu nesse período e entre eles B. Levy & Cia. que, durante mais de meio século, atuava na Amazônia como uma das principais empresas que conseguiram sobreviver, mesmo ao período negro da depressão. Em 1943, Raphael Benoliel e Samuel José Levy, por escritura passada no dia 28 de abril, no Cartório do Tabelião Milton Nogueira Marques, promoveram a liquidação da firma, após haver admitido como sócio e liquidante da firma o empresário Isaac Benayon Sabbá, que iria dominar o cenário regional na próxima década dos anos 50.

Após a liquidação, Samuel Levy retira-se para Lisboa, onde foi viver com a família, no prédio de

sua propriedade à Avenida Liberdade 252, e Raphael Benoliel, derrotado, vencido e empobrecido, após 40 anos de luta no Amazonas, igualmente, regressa ao convívio da família, em Lisboa, onde vivia num sobrado da Rua do Salitre.

Ninguém mais dele se lembra em Manaus nem no interior. A maioria dos seus contemporâneos e amigos já faleceram e a memória do seu tempo ainda não foi escrita, para fixar, avaliar e valorizar a imagem daquele homem e líder que atuou nesse passado amazonense. Dele somente resta seu retrato pendurado na parede do salão nobre da Associação Comercial do Amazonas, na galeria dos seus antigos Presidentes. **Uma vida por um quadro.**

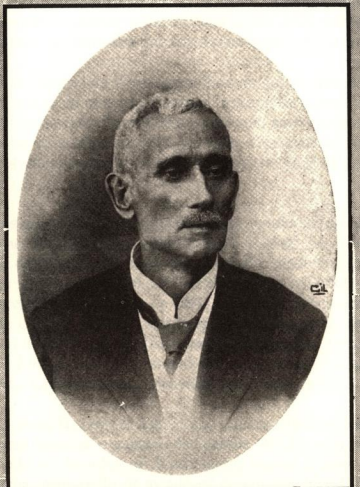
REVISTA
DA
Associação Commercial do Amazonas

Endereço telegraphico—ASSOCIAÇÃO

Director-gerente—ARTHUR FERREIRA
Secr:—AGOSTINHO CESAR DE OLIVEIRA

COOPERAR E AUXILIAR

ANNO XVII (2.ª Phase) | MANAOS, 10 DE AGOSTO DE 1925 | NUMERO 124



JOSÉ CLAUDIO DE MESQUITA

O grande propagandista do plantio da *hevea brasiliensis* no Amazonas e, principalmente, nas cercanias de Manáos.
Fundador do "Seringal Miry"

ASSOCIAÇÃO COMMERCIAL DO AMAZONAS

FUNDADA EM 18 DE JUNHO DE 1871

Considerada de Utilidade Publica por Decreto N. 3.333 de 4 de Setembro de 1917

MANÁOS-BRASIL

JOSÉ CLÁUDIO DE MESQUITA

- o apóstolo da heveicultura

Eles vieram do além-mar. De muito longe, deixando suas aldeias, freguesias, quintas, minifúndios e suas querências ao longo do rio Douro, Minho e Tejo. Vila Real, Póvoa do Varzim, Viana do Castelo, Vila Nova de Gaia, Porto, Caldas da Rainha, Guarda, Albergaria-a-Velha, Alcobaça, Chaves, Soure, Viseu, Melgaço, Braga, Barcelos, Santarém, Alenquer, Bragança, Faro, Óbidos, Aveiro, Almada, Sintra, Oeiras, Setúbal, Arganil, Tabuaço, Matosinhos, Esparreja, Esposende, Coimbra, Pinhel, Murtosa, Armamar, Amores, Leiria, Ovar, Vila Flor, Mirandela, Covilhã, Resende, Abrantes, Vinhaes, Celorico, Famalicão e tantos outros pequenos lugarejos, vilas, freguesias e concelhos, de onde se originava a maioria dos portugueses que vieram estabelecer-se em Manaus e Belém, no Amazonas e Pará. Alguns desses nomes muito familiares em nossa região, pois foram adotados por ocasião da fundação de vilas e cidades da região amazônica.

Os imigrantes, quase todos jovens e pobres, eram filhos de agricultores e sitiantes, de numerosa família patriarcal, com rígida educação doméstica e obedientes à tradição, valores familiares e devotos de N. S. de Fátima.

Portugal não tinha mais, ao findar do século passado, muito futuro. Sobretudo a região norte, terra agrícola dos minifúndios, pertencentes a proprietários de família numerosa, sem terem como encaminhar seus filhos para a lavoura, uma vez que as parcelas de terras, com a subdivisão da herança se tornaram tão pequenas que eram incapazes de sustentar uma família. O jeito, com ajuda, era emigrar para as colônias de Angola, Moçambique, Cabo Verde, Guiné, Bissau, Goa, Diu, Damão, Macau, remanescentes do antigo império. A fina flor de sua juventude migrava para essas colônias ou para o Brasil, em busca de fortuna e de um futuro de dias melhores. As numerosas famílias que sobreviviam de uma pobre agricultura, cuidando das vinhas, das oliveiras, do azeite, da cortiça e de outros produtos, incentivavam seus filhos a emigrarem para o além-mar; outras vezes a chamado de tios, irmãos, parentes e amigos que, no Brasil, haviam conseguido um pé-de-meia e procuravam pessoas de confiança para ajudar a administrar os negócios: mercearias, padarias, açougues, bares, botequins, feiras, quitandas, lojas e pontos de comércio.

Mais tarde, esses parentes e amigos se tornavam sócios e parceiros no empreendimento. Assim começava a sua ascensão social. No caso da Amazônia, além desses estabelecimentos varejistas, como os portugueses dominavam as casas aviadoras e o comércio de borracha e gêneros regionais, muitos deles vinham diretamente para aprender seu ofício como caixeiros, balconistas, viajantes e prepostos dos patrões como pessoas de confiança, aos quais eram entregues a pesagem e desembaraço de produtos.

As famílias que ficavam em Portugal passavam, anos e anos, sem notícias dos seus filhos, até que um dia chegava carta comunicando a próxima visita do filho pródigo que, afinal, conseguira amealhar alguns contos e, assim, podia visitar a família. De modo geral, a carta pedia que os pais conseguissem esposa digna, para fazer companhia e criar novo lar, também com numerosa filharada. Geralmente, a moça era escolhida na própria aldeia e a preferência caía numa prima, parente longínqua, vizinha, ou amiga dos pais, virgem, honesta e capaz de trabalhar e parir. Este vínculo do migrante com a sua aldeia, freguesia ou concelho era muito importante, pois esse referencial

acompanhava o português imigrante pelo resto dos seus dias. Quando ocorria sucesso e fortuna, os pais e sogros passavam a receber mesadas e, muitas vezes, vinham alguns contos para compra de quintas, vinhas e sítios onde, depois, construíam as suas casas para passar as férias, ou para os filhos serem educados em Portugal.

Muitas vilas, freguesias e concelhos chegaram a se beneficiar com investimentos dos portugueses de Manaus e Belém, quando não deixavam algum legado para a Santa Casa e outras instituições dos seus lugares de nascimento, como no caso do legado José Rodrigues Cardoso para o asilo e creche de Vila Seca de Armamar.

José Cláudio de Mesquita deve ter emigrado numa dessas levas de patrícios por volta de 1870. Conta o Dr. Emídio Vaz de Oliveira, decano dos diretores da Associação Comercial do Amazonas, atualmente com 84 anos, dos quais sessenta bem vividos em Manaus, com muito trabalho, dignidade, influência e saber - ele mesmo natural do Concelho de Vila Real - que José Cláudio de Mesquita chegou a Manaus muito jovem, trazido pelo seu patrício João Andresen, grande comerciante português, de origem dinamarquesa. Os irmãos Andresen - Alberto, Guilherme e João - com grandes armazéns no Porto e Vila Nova de Gaia, onde comerciavam vinho do Porto para a Inglaterra e Europa, tendo estabelecido em Manaus uma filial e sucursal Sociedade Anônima Armazéns Andresen (a primeira S/A existente em Manaus), tendo como Diretor João Andresen e como Gerente Joaquim Rodrigues da Silva Dias.

João Andresen, conta o Dr. Emídio, além de trazer o jovem amigo da família, talvez nascido no Concelho e Distrito do Porto, ou em algum povoado do Douro, foi responsável, também, pela vinda de Machado e Silva (que mais tarde iria receber o título nobiliárquico de Barão); Manoel Antonio Gomes (que muitos anos depois foi dono do importante estabelecimento comercial Central de Ferragens, na Rua Marechal Deodoro, esquina da Teodureto Souto) e Kurt Von Iess (português, cujo pai era alemão, e que durante muitos anos trabalhou na firma do seu amigo M.A. Gomes, na seção de louças e ferragens, e na Drogaria Comercial). Todos os quatro novos imigrantes, protegidos dos Andresen, alcançaram grande sucesso na roda da fortuna de Manaus.

José Cláudio de Mesquita deve ter começado sua vida comercial como empregado dos Armazéns Andresen ou da firma Araújo & Rosas (antecessores de J.G. Araújo), pois sempre foi muito amigo do Comendador, de quem parece haver sido sócio na firma Mesquita & Araújo. O aprendizado foi rápido, visto ser bem dotado intelectualmente, sabendo bem ler, escrever e contar deve ter exercido a função de escriturário ou auxiliar de guarda-livros dessas organizações. Possivelmente se aventurou, como era comum na época, como caixeiro viajante dos Andresen e de J.G. Araújo, na visita aos fregueses e seringalistas-aviados do interior, para finalizar compra de borracha, fazer acertos das reclamações e tomar os pedidos de mercadorias.

Essa experiência muito lhe valeu, anos depois, quando conseguiu amealhar seus primeiros contos de réis para montar o seu próprio negócio, passando a intermediar a compra e venda de gêneros regionais. Depois conseguiu comprar um prédio na Praça Tamandaré, bem perto dos Armazéns Andresen, no prolongamento da Rua Guilherme Moreira, de onde passou a administrar o seu próprio negócio de comissões e consignações de borracha e produtos extrativos.

O seu negócio prosperou tanto que, do 24° lugar como recebedor de borracha em 1909 - com 225.203 kilos - chegou ao 7° lugar, em 1910, com 535.027 kilos, e ao 3° lugar em 1916, quando foi consignatário de 814.219 kilos. Para melhor analisar a origem do seu enriquecimento e pros-

peridade transcrevemos, a seguir, os números desses recebimentos, obtidos no manifesto publicado pela ACA, nos anos de 1909 a 1918, conforme abaixo:

Ano	Quantidade borracha recebida em kilo	Valor tonelada FOB Manaus	Valor da época em esterlinos	Esterlinos atualizados para 1992
1909	225.203	484 libras p/ton	108.998	5.590.520
1910	535.027	655 " "	350.442	17.974.206
1911	433.705	412 " "	178.686	9.164.804
1912	367.873	380 " "	139.791	6.914.062
1913	331.557	285 " "	94.493	4.673.623
1914	499.428	206 " "	102.882	5.088.543
1915	730.386	200 " "	146.077	5.780.274
1916	814.219	240 " "	195.412	6.601.036
1917	883.808	224 " "	197.972	5.483.851
1918	182.403	174 " "	31.738	770.918
	5.003.609		1.546.491	68.041.837

Nesses dez anos de intensa atividade mercantil, a firma Mesquita & Cia., de propriedade de José Cláudio de Mesquita, conseguiu formar grande lastro de capital, com média anual de venda de 6,8 milhões de esterlinos, sendo que no auge de 1910 chegou a faturar 17,9 milhões de libras esterlinas. Mesmo considerando margem razoável de 10% como comissionista e consignatário, os lucros nesse ano devem ter sido da ordem de 1,8 milhão de esterlinos. Razoável fortuna para quem, nos idos de 1870, havia chegado "sem eira nem beira". Sem dúvida, foram anos difíceis, de duro labor, para alcançar essa posição, como ocorria com a maioria dos seus patrícios e outros imigrantes daquela época.

Deve-se salientar que José Cláudio de Mesquita já era personagem importante do "alto comércio" de Manaus no ano de 1887, quando foi eleito diretor da Associação Comercial do Amazonas, naquela altura, o mais importante órgão de classe e instituição de prestígio, que conferia renome e status aos seus dirigentes. Entre 1887 e 1891, ele se reelegeu, sucessivamente, nessa função, tendo como companheiro os seus amigos e contemporâneos James Baird, Otto Prusse, Adolpho Schill e Moise Polack. Em 1892 foi eleito Vice-Presidente da ACA na chapa do Presidente João Afonso Nascimento, e no ano seguinte, em 1893, seria eleito Presidente dessa prestigiosa organização, o que se viria a registrar, também, em 1899 quando, mais uma vez, assumiu a presidência antes do findar do século. Nessa altura, tudo leva a crer que já era tido como pessoa de posse, que havia alcançado considerável fortuna e respeito, ao ponto de ser agraciado com o grau de Comendador pelo governo português àqueles portugueses que se destacavam pela sua ação benemérita e influência na comunidade luso-brasileira.

A esse propósito, devemos registrar o fato de que, apesar de já se considerarem brasileiros pelo trabalho, tanto o Comendador José Cláudio de Mesquita como o seu conterrâneo e amigo Comendador Joaquim Gonçalves de Araújo, jamais perderam os vínculos com a "santa terrinha", procurando defender sempre os interesses portugueses junto ao comércio do Amazonas. Vale registrar, outrossim, a fundação, em Manaus, no dia 16 de junho de 1916, da Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria de Manaus, sob a presidência de J.G. Araújo, vice-presidência de José Cláudio de Mesquita e secretaria de A.D. Mattos Areosa. A Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria de Manaus tinha por objetivo o estreitar das relações comerciais luso-brasileiras, desenvolver o intercâmbio entre os dois países e "fazer progredir a exportação dos produtos comerciais

industriais portugueses para o importante mercado do Amazonas" *(Vide Revista ACA nº 98, de 10/8/1916).*

Além de amigo dos irmãos Alberto e Guilherme Andresen, residentes no Porto e dirigentes maiores de S/A Armazéns Andresen, os maiores comerciantes e recebedores de borracha na primeira e segunda década deste século, continuava com a velha amizade de João Andresen, que era o diretor da organização de Manaus e que havia aconselhado e patrocinado a sua vinda para Manaus, juntamente com Manuel Antonio Gomes, Machado e Silva e Rodolfo Von Iess.

Talvez essa associação de origem com os Andresen e, mais tarde, com o Comendador Joaquim Gonçalves de Araújo o ajudara a seguir o mesmo ramo de negócio, do qual se tornou líder e inovador, bem como a escolha do local do seu estabelecimento, na mesma Praça Tamandaré, bem perto dos grandes estabelecimentos e empórios da época: S/A Armazéns Andresen, M.A. Gomes (depois Central de Ferragens), J.G. Araújo, Marius & Levy, Theodore Camille & Levy, B. Levy & Cia., todos situados ou na Rua Teodureto Souto, que cortava a Praça Tamandaré, na Rua Guilherme Moreira, Marechal Deodoro e na antiga Avenida do Palácio, que depois da morte (ou suicídio) do Pensador, passou a ser denominada Avenida Eduardo Ribeiro.

Aliás, a localização dos principais estabelecimentos comerciais, no período do ciclo da borracha, estava concentrada nas poucas e principais ruas do comércio. Havia, na verdade, quatro espaços urbanos de preferência desses estabelecimentos: o primeiro e mais antigo, era o da Rua do Tesouro (depois chamada Dr. Constantino Nery e atual Rua Monteiro de Souza), em frente dos armazéns de exportação da Manaos Harbour (bem perto do local onde foi erigido o Forte de São José do Rio Negro em 1669). Na Rua do Tesouro estavam localizadas as grandes casas exportadoras De Lagotellerie & Cia. (sucessores de Denis Crouan & Cia), logo no início da Rua no número um, e Scholtz & Cia. (Diretor-Presidente Waldemar Scholtz, Presidente da ACA nos exercícios de 1908 a 1911 e construtor da mansão residencial e atual Palácio Rio Negro). Ao lado dos exportadores Scholtz ficava a sede do London and Brazilian Bank Ltd. (antecessor do Bank of London and Lloyds Bank), dos escritórios da Booth Line e dos aviadores B.A. Antunes & Cia., na esquina da Praça do Comércio. Esta praça - a principal de Manaus no início do século, onde antigamente estava situada a Estação dos Bondes da Manaos Tramways - era outra localização preferida, nela tendo sua sede a agência do Banco do Brasil, os escritórios da Manaos Tramways & Co. Ltd., o Bar Mimosa, a Bolsa Universal e na outra esquina o famoso Café dos Terríveis da boêmia amazonense, na esquina da atual Visconde de Mauá. A Rua do Tesouro, a Praça do Comércio, a Rua Marquês de Santa Cruz e a Rua dos Barés eram ruas de frente para o rio Negro, antes da construção do Porto, dos Armazéns da Manáos Harbour e outras edificações e casas que nelas foram sendo construídas, de costa para a praia, ocupando o barranco do Beira-Rio.

O segundo espaço urbano, que se tornou depois o mais importante, foi o quadrilátero constituído pelas Avenidas Eduardo Ribeiro (antiga Avenida do Palácio, depois do aterro do Igarapé Espírito Santo), Sete de Setembro (antiga Rua Municipal), Ruas Marechal Deodoro, Marcilio Dias, Guilherme Moreira, Praça Tamandaré, Rua Teodureto Souto e Marquês de Santa Cruz. Nessa área estavam localizadas as grandes casas aviadoras e exportadoras como J.G. Araújo, B. Levy & Cia., S/A Armazéns Andresen, Gomes & Cia., Zarges Olinger, Berringer & Cia., Gordon & Cia. e outras, sendo que a rua de maior prestígio e símbolo desse período era a Rua Marechal Deodoro, onde quase todos os estabelecimentos eram grandes e tinham fundos para a Av. Eduardo Ribeiro.

O terceiro centro comercial estava situado na Rua Municipal - atual Av. 7 de Setembro, que co-

meçava com o Palácio do Governo (atual Paço Municipal, na Praça da República, hoje Praça D. Pedro II, onde funcionou o Hotel Cassina), e se prolongava ao longo das 1ª, 2ª e 3ª pontes, construídas pelo Governador Eduardo Ribeiro. Na Av. 7 de Setembro e Eduardo Ribeiro se concentrava a maioria dos estabelecimentos varejistas.

Um quarto centro comercial existia na Rua Marquês de Santa Cruz, Rua dos Barés, Rua dos Remédios e adjacências, onde havia muitos estabelecimentos comerciais ligados ao Mercado Público Municipal e à Beira-do-Rio, onde atracavam os regatões e os barcos regionais para transacionar seus gêneros e fazer suas compras.

Havia uma hierarquia entre as classes dirigentes e empresariais, a começar pela elite dos exportadores e aviadores e descendo para outros estabelecimentos menores e varejistas. A existência desses estamentos e classes econômicas dirigentes e os vínculos de amizade compadrio e de negócios eram muito importantes para manter a posição dominante na sociedade e, para tanto, as organizações de classe, os interesses dos negócios e das elites familiares se fundiam num pacto de ajuda mútua, a despeito da concorrência e da luta pela conquista e manutenção da clientela.

Como o Comendador José Cláudio de Mesquita não era exportador e sim grande consignatário e aviador de borracha, ele teve relações muito estreitas com as lideranças exportadoras e aviadoras de seu tempo, no século passado, quando dominavam as empresas Prusse Pussinelli & Cia., Witt & Cia., Marius & Levy, Rud Zitz, Aldabert H. Alden, Zarges & Ohlinger, Dusendschon, Nommensen & Cia., B.A. Antunes, Luis Schill, Kahn Polack, De Lagotelerie, Theodore Levy & Camille, J.C. Araña, Gunzburger & Cia., Mendes & Cia., Wesche & Co., E. Kingdon, R. Suarez, Gordon & Cia., Scholtz & Cia., J.G. Araújo, B. Levy & Cia., Tancredo Porto, Armazéns Andresen, Gomes & Cia., J. Tadros, J.A. Leite e tantos outros.

Tudo indica que na vida comercial do Comendador José Cláudio de Mesquita existe, na verdade, dois tempos. O primeiro quando enriqueceu, na altura da década do século passado, vindo a presidir a Associação Comercial, duas vezes, em 1893 e 1899. Parece- nos que sua fortuna foi feita nesse período, muito embora não exista registros estatísticos para avaliar a importância e a participação dessas empresas, pois a Revista da ACA somente começou a ser publicada no ano de 1908 até 1919, para os quais temos abundância de dados. Em 1919, a ACA suspendeu a publicação, que só veio a ser republicada no ano de 1925, na época da mais profunda crise e, por isso, talvez, a Revista não trouxesse mais aquela riqueza de dados estatísticos, nem notícias e estudos sobre a realidade amazônica que se pudesse comparar com a da primeira fase de 1908 a 1919.

Neste último período ou nesse segundo tempo é que avulta o papel que o Comendador Mesquita viria a representar para a economia do Estado. Como ele era muito viajado, através de visitas constantes e periódicas a Portugal e aos países europeus, ficou muito familiarizado com o problema da borracha, quer nos seus aspectos comerciais, quer no seu lado técnico e agronômico.
Essa nova faceta de sua personalidade iria crescer de importância, na medida em que usou a experiência e conhecimento para inventar novo tipo de faca para sangria da seringueira, em substituição à velha machadinha - a **faca amazônica**, que ele foi aperfeiçoando a ponto de fabricantes ingleses passarem a adotar seu modelo para produzi-la em série e exportar para os seringais amazônicos e asiáticos. A introdução desse novo tipo de faca veio salvar as seringueiras da destruição causada pelos golpes arbitrários da machadinha, responsáveis pela destruição de muitos seringais. A substituição desta por aquela representou, sem dúvida, o maior avanço em termos de desenvolvimento sustentado da economia gomífera, pois permitiu, com esse novo instrumento e

com o novo corte, aumentar a produtividade das árvores, sem danificar o seu lenho e fuste, que a partir de então eram rapidamente cicatrizados, em substituição às antigas práticas destrutivas e predatórias.

A respeito da revolução tecnológica causada pela introdução da faca amazônica do Comendador José Cláudio de Mesquita, ninguém melhor do que o seringalista Raymundo Monteiro da Costa soube apreciar essa invenção, dar valor às suas lições e resumir os seus ensinamentos, conforme se vê no artigo que publicou na Revista da ACA, de 10/8/1925, que vai a seguir resumidamente transcrito:

> *"A regeneração dos seringais da Amazônia está dependente da abolição do machadinho, como instrumento de corte, substituindo-o pela faca Amazonas-Mesquita. São bem conhecidos os esforços do saudoso Comendador José Claudio de Mesquita, presidente do "Club da Seringueira", fundado por ele e sob os auspícios da Sociedade Amazonense de Agricultura e da Associação Comercial do Amazonas. Criou-se e organizou-se, então, em Manáos, no Boulevard Amazonas o "Seringal-Miry", pequeno campo para o estudo da cultura da hévea, em cujo local existem algumas seringueiras adultas de cerca de 30 anos. A atividade do Comendador Mesquita centralizou-se no sentido de criar e aperfeiçoar um instrumento de corte que permitisse a extração do latex, sem causar danno à árvore, mais ainda possuindo a vantagem de facilitar a renovação dos tecidos, reconstituindo de novo a superficie cortical alterado pelo emprego de instrumento prejudicial e fazendo aumentar a produção da borracha.*
>
> *A vontade firme e bem orientada do Comendador Mesquita logrou este desideratum após longos mezes de perseverantes e apurados estudos. Adoptado o typo definitivo de apparelho foi elle denominado* ***"FACA-AMAZÔNIA-MESQUITA"*** *e hoje o commercio recebe da Inglaterra e vende milhares desses instrumentos, salvadores dos seringais, que vem sendo trabalhados quasi um século e que se acham quasi exhaustos, pois as melhores seringueiras foram imolladas à prosperidade transitória, ilusória que incendiou de cobiça os antigos seringalistas inconscientes que estavam de obra de devastação que vinha sendo praticada, como se fosse obra de mérito ganhar dinheiro à custa da vida de milhares de seringueiras.*
>
> *A operação do corte não deverá ser praticada, no máximo, senão sobre a quarta parte da circumferencia da seringueira, tomada a sua grossura mais ou menos à altura de 1,5 mts. do solo. N'uma árvore medindo 1,20 mts. de roda trabalham-se somente sobre trinta centimetros. Mede-se neste caso, horizontalmente, um espaço de trinta centimetros e, de cada extremidade, risca-se um traço descendente perpendicular, de alto a baixo, a fim de marcar os limites entre quais hão de ficar os cortes ou canaes obliquos (inclinados). Quando uma seringueira tem 8 palmos de roda, somente uns 2 palmos de roda serão feitos os cortes com a faca, podendo esses 2 palmos serem divididos em 2 corte de um palmo cada um, sempre que o seringueiro ache mais facil operar assim e principalmente se a casca estiver muito estragada.*
>
> *Ao iniciar o trabalho com a faca, um seringal silvestre, anteriormente já trabalhado pelo machadinho deve-se ter em vista a reconstituição da casca da seringueira. A irregularidade da superficie da casca não permitte que as linhas de corte ou canaes sejam muito aproximadas como se tratasse de seringueiras virgens. No entanto pode-se admi-*

tir em um centímetro de casca dois cortes, no máximo, ou 3 cortes com a inclinação necessária ao escoamento do latex.

Deste corte, da altura de 1,60 mts até o tronco podem ser praticados 300 cortes. No caso da casca da seringueira estar muito estragada, há toda conveniencia de espaçar os cortes de centímetro em centímetro.

Como em uma safra não se trabalha mais de 150 dias, resulta que uma quarta parte da grossura de uma seringueira cortada desde a altura de 1,60 mts terá espaço para duas safras; mas dando-se duas estradas para cada seringueiro haverá lugar para quatro safras, pois as estradas serão trabalhadas alternadamente. Numa exploração racional deve-se deixar 1/4 parte das árvores em repouso.

As seringueiras de plantação ou as que ainda possuem a casca virgem devem ser trabalhadas com a faca ***Amazônia****, aproximando os cortes tanto quanto possível, mas deixando sempre um espaço para auxiliar a mais rápida cicatrização do canal. Esta precaução é necessária para evitar que sob a sombra da floresta apareça a doença da casca, prejudicial a vitalidade do* ***cambium****, a que tambem chamamos entre-casca. O* ***cambium*** *tem a cor quase branca e não deve ser ofendido do contrário resultará uma ferida difícil de sarar, expondo o lenho, a madeira ao ataque dos insetos.*

Cada seringueiro deve trabalhar em dias alternados, duas estradas e em seringaes muito estragados, três estradas. Uma das causas do depauperamento dos seringaes é ainda o costume pouco racional de continuar a extração do latex, durante os meses de Agosto e Setembro, epocha em que toda a economia da planta applica a sua energia na formação das flores, folhas e fructos. Nesse periodo o seringueiro deverá ocupar-se de lavoura, melhorar as suas estradas, descobrindo árvores de reserva ou tratando de salvar as seringueiras doentes.

A planta generosa que é a ***hevea brasiliensis*** *- a* ***árvore mater*** *da Amazônia - é martyrisada à porfia para satisfação de nossas ambições. A sua vida é a vida da Amazônia e tambem diminue a vida da Amazônia toda vez que perece uma seringueira. Neste ponto deixamos nos suplantar pela Bolívia que possue dispositivos severos proibindo o emprego do machadinho e adoptando a faca. Hoje mais do que nunca, urge uma medida de previdencia visando a conservação e a salvação do patrimonio da Amazônia."*

Este resumo de Raymundo C. Monteiro da Costa, reproduzindo as experiências e os ensinamentos do Comendador Mesquita merece reflexão, pois o que ele aconselhava era nada mais nada menos aquilo que hoje, pomposamente, chamamos de desenvolvimento sustentável: **uma velha lição e idéia de José Cláudio de Mesquita e de tantos outros homens de experiência e saber não-acadêmico, cujas palavras e exemplos tinham cunho profético e de larga visão para o futuro da região.**

Uma dessas vozes e ações, sem dúvida, foi a de José Cláudio de Mesquita. Não foi apenas a invenção da faca Amazônia ou a recomendação do melhor método de sangria as duas grandes lições que ele nos deixou. A outra, de grande repercussão, foi o seu apostolado em favor da heveicultura. Juntamente com os seus colegas Raphael Benoliel, Joaquim Gonçalves de Araújo e Luis Eduardo Rodrigues, da Diretoria da ACA, eles tiveram a oportunidade, em carta dirigida ao Go-

vernador Jonathas Pedrosa, escrita em 17 de julho de 1913, de alertar o governo do Estado para os seguintes pontos:

1. Durante mais de meio século a borracha amazônica assombrou a todo o mundo com os seus preços elevados e com o seu aumento de consumo.

2. A borracha constitui todo o eixo do comércio e da tributação no vale do Amazonas. O comércio faz girar à sua volta o mecanismo das transações e os governos retiram dessa fonte os recursos exclusivos dos seus impostos.

3. A crise atual é mais profunda pois tem sua origem no excesso de oferta e na pletora de produção dos países asiáticos. Com toda a previsão matemática, estabeleceram a meta de que, decorridos seis anos, as suas safras atingiriam algarismos fabulosos. Com efeito, as toneladas de plantio multiplicam-se vertiginosamente. O contrário sucede ao similar amazônico que estaciona e tende a diminuir. Dentro de pouco tempo teremos perdido a nossa hegemonia e talvez dentro de alguns anos dar-se-á talvez a eliminação da borracha amazônica, à míngua de recursos e de amparo.

4. O dilema só pode ser este: ou abandonamos uma indústria que desde 1852 serviu de base à formação deste Estado, chegando a ser o segundo produto de exportação do Brasil, ou teremos de lutar para não sermos derrotados pela avalanche dos capitais e da produção estrangeira. Devemos retomar os plantios antigos. Nós não temos outro caminho a seguir. De um dia para o outro não se improvisam fontes de receita. Ainda é tempo de conjurar o perigo com a decretação e execução de medidas de salvação pública.

Aliás, a Associação Comercial ao realizar o I Congresso Comercial, Industrial e Agrícola, de 22 a 27 de fevereiro de 1910, já havia alertado para essa necessidade de iniciar a plantação de seringueiras em larga escala, com apoio de campos de experimentação e de estudos, a par de outras medidas referentes ao transporte, navegação fluvial, agricultura, indústria, saúde e educação.

José Cláudio de Mesquita não se limitou, no entanto, a escrever e apoiar memoriais e relatórios sobre a crise e as soluções para sair dela, ele partiu logo para o exemplo e a ação. Plantou, em 1911, em terreno de sua propriedade, no Boulevard Amazonas, hoje esquina da Av. Djalma Batista, o "Seringal-Miry", com o objetivo de apresentar um projeto-piloto de plantação e campo de estudo, onde pudesse fazer experiências de sua faca Amazônia e o estudo dos novos cortes de sangria e coleta de látex. Nesse local, plantou 93 árvores em fileiras, numerando-as para observar o seu crescimento e comportamento perante as doenças e pragas, e depois quando crescidas para verificar o seu rendimento e produtividade. Este seringal-demonstração tinha o objetivo de treinar a mão-de- obra no local e servir de exemplo para que outros colegas seringalistas e agricultores, também, o fizessem em suas propriedades. Nesse seringal ele teve oportunidade de analisar o crescimento das plantas e provar a viabilidade desse empreendimento, pois em terras não apropriadas e em ambiente urbano, as seringueiras tiveram bom desenvolvimento sob a supervisão técnica do Dr. Angelino Bevilacqua.

Anos depois, esta estação experimental comprovou que as 60 árvores que estavam sendo sangradas em 1925, davam média de 1.500 gramas diárias de borracha defumada, de ótima qualidade, conforme sucessivas demonstrações. Esta produção representava, por mês, 45 kilos de borracha que, vendidas ao preço de Rs 5$000 por kilo, dariam Rs 225$000 por mês ou Rs 2:700$000 por

ano. Isto valia 68,3 esterlinos, que atualizados para 1992 equivaliam a 129 libras, representando rendimento bruto de 2,1 libras esterlinas por árvore. A ACA, ao fazer o cálculo, comentava: *"é uma nesga de terra da mesma superficie de muitos quintais de nossa cidade, sendo que os terrenos que margeiam a Avenida Circular comportariam milhares de seringueiras! Imagine-se o que seria possível fazer nas circunvizinhanças de Manaus, entendendo-se ainda que a plantação é fácil, exigindo apenas cuidado na primeira fase de crescimento."*

O Comendador Mesquita não se limitou a ver, ainda em vida, o resultado do seu esforço com a introdução em larga divulgação da faca amazônica, do corte, sangria e da plantação experimental do "Seringal-Miry". O seu objetivo era mais audacioso, pois desejava ver a heveicultura implantada em todo o nosso Estado.

Para tanto, criou o Clube da Seringueira que, conforme carta circular que fez divulgar em 30 de maio de 1916 (Revista ACA nº 96, de 10/6/1916), tinha por objetivo reunir produtores e industriais de borracha, a fim de:

1. Promover a criação imediata de uma sociedade mercantil que se organize e explore um seringal modelo.

2. Estudar o melhor processo de exploração dos seringais silvestres.

3. Difundir esse estudo pelos proprietários e trabalhadores de seringais.

4. Difundir a instrução agrícola-industrial.

5. Assistir e auxiliar os atuais seringalistas e especialmente as suas agremiações, quando se propuseram a submeter a exploração de seus seringais silvestres aos processos indicados pelo Clube e colocado sobre bases científicas.

6. Defender os seringalistas e seringueiros pelos meios mais convenientes na sua indústria e no seu comércio.

7. Procurar obter do governo federal favores especiais para importação de máquinas, materiais e ingredientes necessários à exploração e higiene das propriedades agrícolas de seus associados.

8. Assistir e auxiliar a formação de sociedades que se propunham ao plantio intensivo de seringueiras.

9. Publicar a revista "A Seringueira" para difusão de conhecimentos práticos, informações gerais sobre a indústria da borracha, plantio e cultura de seringueiras e de outras plantações econômicas.

Formar na Amazônia grandes seringais de plantio ou melhorar os seringais silvestres mediante adensamento e enriquecimento era o grande ideal do Comendador Mesquita. Já antes da fundação desse clube, um marco na história das crises e fracassos da borracha amazônica, no dia 17 de junho de 1914, quando se comemorou, solenemente, pela primeira vez em Manaus, o Dia da Borracha, após os discursos de praxe do Governador do Estado (Jonathas Pedrosa), do Superintendente Municipal (Jorge de Morais) e do Presidente da Associação Comercial (Raphael Benoliel), ele

pronunciou um discurso que é uma profissão de fé e esperança no futuro da seringueira. Vale a pena transcrever alguns trechos desse discurso que foi publicado no Jornal do Comércio, edição de 18 de junho de 1914:

> *"O entusiasmo que a comemoração ao Dia da Borracha despertou na população de Manaus como provam a assistência às festas realizadas hoje, no Seringal Miry e a illustrada reunião das pessoas aqui presentes, animaram-me a dizer o seguinte:*
>
> *O momento de incertezas que o Amazonas atravessa só permite festas e discursos que possam trazer resultados práticos na indústria da borracha amazônica.*
>
> *O sangue da vida do Amazonas, no presente e no próximo futuro, é a borracha. Augmentar a sua produção, melhorar a sua qualidade e diminuir o seu custo é o grande problema que precisa ser resolvido immediatamente por actos e não por palavras.*
>
> *Os produtores do Oriente, aguardam já com alguma impaciência, o aniquilamento da indústria da borracha amazonense: felizmente isso ainda não se deu porque todos os interessados, desde o aviador até o seringueiro, tem sido uns heroes: mas a luta é desigual. A maioria dos que ainda continuam, perderam já todo o entusiasmo, principal factor das victorias: por isso, se uma reacção profunda, se não operar em toda a população do Amazonas, o futuro da borracha amazonense tem os seus dias contados.*
>
> *Uma medida de salvação seria a organização de um seringal modelo, o mais perto possível de Manáos.*
>
> *Tal seringal seria propriedade de uma sociedade anonyma, da qual seriam acionistas a maioria da população do Amazonas.*
>
> *Os fins principais desta sociedade seriam: a exploração dos seringais de sua propriedade, ou de terceiros em bases commerciais, introduzindo no mesmo todos os melhoramentos de forma a cada seringal tornar-se uma escola pratica de produção de borracha, onde sejam recebidos todos os que queiram aprender a industria.*
> *A sociedade precisa ter os seguintes favores: isenção total de direitos de exportação sobre a borracha fina praticada nos seus seringais modelo durante os primeiros três anos e de cinqüenta por cento nos sete anos seguintes, quer do Estado como do Municpio."*

No final, entre outras recomendações, conclama a população e as classes dos seringalistas, seringueiros e aviadores a promoverem a plantação de seringais de cultivo perto de Manaus e das principais cidades da região, para evitar o aumento nos custos dos fretes; a promover o adensamento e enriquecimento dos seringais nativos; a usarem a nova faca de sangria e os novos métodos de corte de seringueiras para evitar a destruição das árvores; a aperfeiçoar o método de defumação, de forma a produzir mais borracha fina, aumentando a sua produção, melhorando a qualidade e diminuindo o custo.

O ideário de sua pregação jamais resultou em programa de densidade e consistência econômica e política. Antes e depois dele, vieram outros planos e projetos que jamais chegaram a se realizar.

A Amazônia, assim, descambou para a decadência e a grande crise de depressão dos anos trinta,

da qual jamais se iria recuperar, pois nunca existiu vontade política nem suporte científico, tecnologia botânica para fundamentar essa grande empreitada, que iria dar uma resposta ao desafio asiático.

Com a crise, os seus negócios decaíram sensivelmente e já no ano de 1918, a sua firma Mesquita & Cia., que chegou a receber mais de 800.000 kilos de borracha/ano (terceiro lugar no *"ranking"* dos recebedores), caiu para o 21° lugar no ano de 1918, quando comprou apenas 182.403 kilos, que valiam pouco mais de 4% (770 mil esterlinos) do total recebido em 1910, quando a sua contabilidade registrou entrada de 17,9 milhões de libras esterlinas.

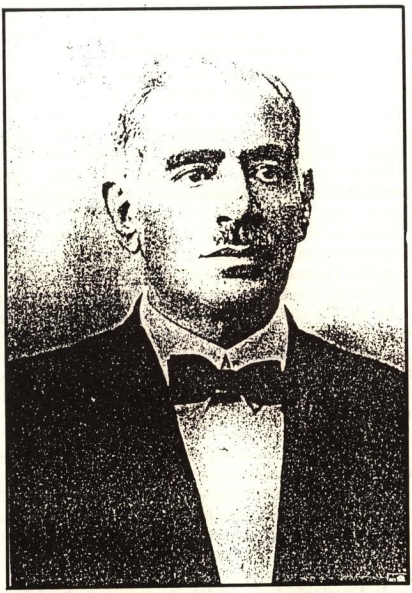
Os seus armazéns situados na Praça Tamandaré, no prolongamento da Rua Guilherme Moreira, vizinho do edifício onde funcionou os armazéns dos aviadores J.S. Amorim (atual Banco Itaú), espelhavam o clima de decadência e pessimismo, onde outrora reinou, soberanamente, a fortuna e o ideal de um homem dedicado à sua nova terra e disposto a salvar a Amazônia através da heveicultura e do desenvolvimento sustentado da seringueira, proporcionada pela invenção da faca amazônica e dos novos métodos de sangria e coleta de látex. Na sua mensagem de 1916, como ocorria todos os anos, por ocasião do Ano Novo, o Comendador mandou, mesmo assim, imprimir um boletim, no qual levantava a sua bandeira e o seu ideal: **"a defesa, o culto e a cultura da seringueira (hevea brasiliensis) transformarão a Amazônia na região mais rica do Brasil."**

Segundo podemos apurar não teve sucessor no seu negócio. Seu filho homônimo José Cláudio Mesquita Junior não queria continuar a tradição paterna e abriu seu próprio negócio. Sua firma J. Mesquita, localizada na Rua Guilherme Moreira 192 (ao lado do edifício sede da atual agência do Banco do Brasil), surgida na década dos anos 30, especializou-se na importação dos motores "Seffle", de 4,5 HP até 160 HP, com grande contribuição para o desenvolvimento da navegação fluvial. Um ano depois, J. Mesquita se associou a Euclides de Souza Lima, fundando a firma Souza, Mesquita (com sede na Rua Marechal Deodoro, onde hoje funciona a Loja Marisa), firma que antecedeu a atual organização Souza Arnaud & Cia. Ltda., depois da morte trágica de José Cláudio de Mesquita Junior num desastre de caminhão, na rodovia Boa Vista-Caracaraí, ocorrido no dia 21 de outubro de 1948.

O seu velho pai, o Comendador José Cláudio de Mesquita faleceu muito antes, em 1923, quando toda a economia amazônica havia mergulhado em cheio na crise. A Associação Comercial do Amazonas, na sua sessão plenária realizada em 6 de novembro de 1923, prestou significativa homenagem póstuma a essa destacada figura de idealista e de empresário, que um dia sonhou salvar a Amazônia através do plantio da seringueira. O tópico do registro na ata foi breve, sucinto e formal:

> **"A Diretoria da Associação Comercial do Amazonas profundamente penalizada pelo passamento do saudoso companheiro e amigo que foi - José Claudio de Mesquita - lança um voto de pesar nesta ata em homenagem à sua memória e paz à sua alma."**

Epitáfio por demais breve e formal para aquele que um dia foi um líder empresarial, um inventor que salvou a seringueira dos golpes da machadinha e um idealista que um dia sonhou ser o apóstolo da heveicultura.



JOSÉ TADROS

- um aviador que veio de Atenas e Damasco

O caminho de Damasco começou em Atenas e terminou em Manaus. Assim se descreve a trajetória do imigrante David Tadros, de origem sírio-grega, ao chegar ao Amazonas nos idos da década de 1880. Era governador da Província do Amazonas o Dr. José Paranaguá e Presidente da Associação Comercial do Amazonas o comerciante Guilherme Moreira.

David Tadros enfrentou nesse princípio de vida a grande barreira do aprendizado do português, que no seu caso tinha dois grandes obstáculos: a fala helênica e a língua árabe. Vencida essa adaptação, com a ajuda de sua esposa, Barbara Cassar, enfrentou a dura vida dos rios e seringais da Amazônia, que naquela época começavam a fazer história. Foi uma luta vencida pelo árduo labor, extrema dedicação e espírito pioneiro. Com essa herança e esses atributos, fundou a firma Tadros & Cia., em 1888, empresa pioneira, quase na mesma época que dois outros imigrantes, um português e o outro judeu, criavam os seus estabelecimentos comerciais: J.G. Araújo e B. Levy. Uma espécie de tríplice aliança de imigrantes, de diferentes culturas, línguas e valores, que se encontraram nesse princípio do período áureo do ciclo da borracha, que haveria de declinar a partir de 1911.

Com a morte do patriarca David, em 1908, seu filho José Tadros assumiu os negócios do seu pai e deu-lhes grande impulso ao fundar a firma Tadros & Cia. (Navegação) Ltda., com o fim de explorar o filão dos negócios de borracha e de produtos regionais nas calhas do Solimões, Purus e Juruá, à semelhança de todos os armadores e aviadores da época. Em 1910, em pleno apogeu do ciclo, cria o Departamento de Importação para poder melhor concorrer com os armazéns portugueses, ingleses e alemães que dominavam o mercado. Nesse mesmo ano vai a Belém e cria a Tadros & Cia. (Exportação) Ltda., para aumentar o seu poder mercantil, completando o ciclo dos negócios de aviamentos, navegação, importação e exportação. Em 1912 casa com D. Julia Hayek Tadros, natural de Beirute, Líbano, que foi sua grande companheira durante toda a sua vida. A prosperidade veio rápido, graças aos altos preços alcançados pela borracha que, no ano áureo de 1910, teve sua exportação, no Amazonas, valorizada em 1.295.296.689 libras esterlinas de valor corrigido para 1992, equivalente a 33.603 libras esterlinas por tonelada ou US$50,40 por kilo. Com esses preços as empresas se capitalizaram rapidamente e puderam ampliar, consideravelmente, os seus negócios.

Os negócios de Tadros & Cia. começam a surgir nas estatísticas da Revista da Associação Comercial do Amazonas, a partir de 1909, quando o seu nome figura na sinopse dos recebedores de borracha com 378 kilos, no primeiro semestre - de janeiro a junho, ao lado de outros comerciantes sírios-libaneses como Fares Maklub, Jorge Daou, N. Abud, Nagib Said, Resk & Irmão. Era apenas o começo, pois nos anos subseqüentes as quantidades aumentaram substancialmente e, a cada ano que passava, mesmo na crise, crescia o número de seus aviados e, assim, no ano de 1916, esses recebimentos já alcançavam a apreciável quantidade de 107.710 kilos, que equivaliam na época a 25.848 libras esterlinas, que corrigidas para o ano de 1992, importavam em 873.226 esterlinos. Isto sem contar com o volume de outros negócios angariados com a sua atividade de armador, aviador e importador. Nessa época, José Tadros & Cia. já figurava entre os 40 maiores aviadores-recebedores de borracha que, nessa época, eram liderados por J.G. Araújo & Cia., B. Levy & Cia.,

Mesquita & Cia., Tancredo Porto & Cia. e S/A Armazéns Andresen.

Em 1916, José Tadros parte para a expansão e interiorização de sua firma, fundando uma filial em Porto Velho e outra em Rio Branco-Acre, para melhor poder atender a sua clientela. Na década dos anos 20 enfrentou a grande debacle, ao ter muitos dos seus aviados e seringalistas falidos, a liquidarem os seus negócios e obrigado a ficar com inúmeros seringais em pagamento de dívidas. O seu patrimônio imobiliário, em Manaus, também cresceu, pois os seus primitivos escritórios e armazéns foram mudados da Rua Leovegildo Coelho e Floriano Peixoto para o grande prédio da Rua Marcílio Dias, esquina da Rua Quintino Bocaiuva, onde a firma funcionou até o fim. Neste período, a firma cresceu extraordinariamente nos seus negócios de Rondônia e Acre, tornando-se um dos grandes aviadores e concorrentes de J.G. Araújo, B. Levy & Cia. e outros.

Na década dos anos 40 e 50, com a reativação dos negócios, prevendo o fim do ciclo da borracha com a entrada do Banco de Crédito da Borracha, que acabou com a função dos aviadores e exportadores desse produto, José Tadros, nessa altura, já com o auxílio de seus dedicados e competentes filhos, David José Tadros e D. Maria Tadros, fundou a organização Oliveira Tadros & Cia. Ltda., para se posicionar no mercado de eletro-domésticos, móveis, material de escritório e seguros. Durante toda a sua vida, José Tadros prestou grandes serviços comunitários, sendo Presidente da União Sírio-Libanesa por quase 50 anos, e nos fins de semana visitava e dava ajuda aos enfermos e doentes, nos hospitais e asilos.

Com a sua morte em 1957, pranteada por todos os círculos sociais, políticos e empresariais de Manaus, assumiu a direção da empresa o seu filho David, com a ajuda e parceria de sua filha Maria Tadros, que sempre foi o braço direito do seu pai. David e Maria deram novo impulso e garantiram a sobrevivência da organização, ao decidirem investir no ramo turístico, construindo o Lord Hotel, em 1959. Para expandir e completar esse investimento criaram, a seguir, as firmas Contur & Cia. Hotéis de Turismo da Amazônia e a Indústria de Móveis e Esquadrias da Amazônia Ltda.

David Tadros, o continuador da obra de seu pai e avô, recebeu o título de Cidadão Benemérito do Amazonas, outorgado pela Assembléia Legislativa do Amazonas, era casado com Dona Maria Santana Peres Tadros, faleceu prematuramente aos 58 anos de idade, no ano de 1974, tendo toda a comunidade manauara chorado essa grande perda. Com o seu falecimento, assumem a direção do conglomerado de empresas: José Roberto Tadros, Luis Ricardo Tadros, Paulo Rogério Tadros e Mario Reynaldo Tadros, continuando, ainda, na liderança a sua tia D. Maria Tadros, que há mais de 50 anos labuta diariamente na empresa.

A quarta geração dos Tadros tem dado continuidade às empresas de seu pai, avô e bisavô, expandindo e diversificando a organização. Continuando essa longa tradição empresarial entraram em atividade outras empresas do grupo, como a Equatorial Passagens e Turismo Ltda., Tadros Imobiliária Ltda. (encarregada de administrar o grande patrimônio das empresas do grupo), Monte Alegre Representações da Amazônia Ltda. (agentes da Air France e Iberia) Maben Imp. e Exp. Ltda. (lojas de franquia Benetton), Portobem Comércio Ltda.(Porto Velho), Monte Alegre Corretora de Seguros Ltda., Daframa Administradora de Bens, Indesa-Indústria de Móveis e Esquadrias Ltda., Plaget-Ind. e Com. Ltda., Amazon Biocosméticos Ltda. e Cosmo Vídeo Gravações Ltda. Um total de 14 empresas constituem, hoje, o conglomerado do grupo Tadros.

Liderando o grupo, José Roberto Tadros e seus irmãos mostraram a têmpera e a tradição dos seus

antepassados e o poder inovador e criativo de seus descendentes. A despeito dessa grande atividade empresarial, ainda lhe sobra tempo para se dedicar às atividades comunitárias e sindicais. É Presidente da Federação do Comércio do Estado do Amazonas, do Sesc e do Senac e Diretor da Associação Comercial do Amazonas, além de outras funções em órgãos de classe, que bem desempenha ao lado de outra função que lhe é bastante querida: a de intelectual e estudioso dos problemas regionais. É casado com a Prof. Vania Tereza Novoa Tadros (professora de História da Universidade do Amazonas), com quem teve 4 filhos: José Roberto Tadros Jr, Trícia Thereza, Luís Ricardo e David José Novoa Tadros. Esta quarta geração dos Tadros tem, ainda, a enfrentar grande desafio para o futuro: continuar a obra de seus ancestrais, renovando e criando novas alternativas empresariais em benefício do desenvolvimento sustentado da Amazônia. Dessa Amazônia que o seu tri-avô David sonhou em Atenas e Damasco e que seus pais e avós tanto perseguiram e trabalharam ao longo de suas vidas inteiramente dedicadas a bem servir ao povo desta terra.

COPIA

ISAAC BENAYON SABBÁ

- o pioneiro da industrialização na Amazônia

1922: o gaiola *"Murozinho"* sai do porto de Belém do Pará, levando a bordo a família unida dos sete irmãos Sabbá: Cotinha, Jacob, Isaac, Rachel, Dina, Abraham e Samuel, acompanhados do pai Primo Sabbá - nascido em Cametá - e da mãe D. Fortunata Benayon, nascida por acaso em Faro, Portugal, durante uma das viagens de seus pais à Europa. O destino era Manaus e o motivo era assistir ao casamento da irmã mais velha Cotinha, que ia contrair núpcias com o sr. Salomon Benarrós Israel, comerciante estabelecido em Manaus.

Ao sair da barra de Belém e adentrar na baía de Marajó, o gaiola balançou com a maresia e os ventos e um garoto se aproximou e disse ao jovem Isaac Benayon Sabbá, que então tinha 15 anos: *"este navio vai afundar, pois está carregado de trilhos"*. Passado o susto, a família Sabbá adaptou-se à rotina de bordo: café com leite condensado e bolacha; almoço: feijão com arroz ou peixe com farinha, acompanhado da célebre sobremesa *Romeu e Julieta* (goiabada e queijo); e jantar modesto com macarrão, galinha ou carne, quando se matava algum boi na proa do navio. A viagem durou vinte dias, porque naqueles velhos tempos as embarcações precisavam parar nos *"portos de lenha"* para se abastecer desse combustível queimado nas máquinas-de-vapor, que impulsionavam as hélices do navio. Em cada parada, caboclos e curumins carregavam lenha nos ombros, equilibrando-se sobre a prancha que ligava o trapiche do barranco ao porão do navio, e os carapanãs, ao entardecer, fustigavam a cara, os braços e as pernas dos passageiros. À medida que o gaiola subia o rio Amazonas, pequenos povoados, vilas e cidades desfilavam aos olhos encantados da família viajante e dos passageiros de primeira a terceira classe, com redes armadas umas sobre outras: Curralinho, Breves, Antonio Lemos, Gurupá, Porto de Moz, Almeirim, Prainha, Monte Alegre, Alenquer, Santarém, Óbidos, Oriximiná, Juruti, Parintins, Urucurituba, Itacoatiara e, por fim, o encontro das águas da baía do rio Negro, até atracar no *roadway* da Manaos Harbour.

O casamento de D. Cotinha com Salomon Benarrós Israel foi modesto, mas serviu para reunir toda a família e dar novo destino e futuro aos irmãos Sabbá. Salomon Benarrós Israel era um comerciante ativo e inteligente, que conseguiu na sua casa de representações da Rua Marcílio Dias 136 se capitalizar, como agente da fábrica de cigarros *Terezita*, produzido pela firma Serfaty & Cia., de Belém, da qual tinha sido empregado. Graças ao seu conhecimento de inglês e por ser bom correspondente, uma grande virtude para os iniciantes do comércio, conseguiu as representações de muitas firmas alemãs e passou a importar, diretamente, máquinas fotográficas da Voigtlander, facas, tesouras e cutelaria de Solingen, drogas e medicamentos da Schering, brinquedos japoneses de Yokohama, soda cáustica e barrilha dos Estados Unidos. Salomon Israel - que era um perfeito *"gentleman"* e um homem muito bondoso, conhecido como *Momito* entre os íntimos - ajudou os cunhados a conseguirem emprego entre os seus amigos e colegas da praça: Isaac Sabbá, que começou trabalhando como *office-boy* e faxineiro de S.B. Israel, conseguiu emprego no escritório de Eduardo Sales Vieira e depois foi pracista da firma Oliveira Marques & Cia., representante de farinha de trigo, com escritório à Rua Guilherme Moreira; Jacob Sabbá, por ser bom correspondente, se empregou na firma Henrique Pinto (cunhado de J.G. Araújo) e depois passou a prestar serviços no escritório de Antonio Lamarão; Abraham Sabbá conseguiu emprego na firma do sr. Fausto Dário Mendes (pai dos advogados Drs. Manary e Iswar Mendes), representantes do

quinado Ferreirinha, que depois passou a proprietário da mercearia *"A Reforma"*, na esquina da Rua Henrique Martins com a Rua Barroso.

Deste modo, a família Sabbá, recém-chegada de Belém, conseguiu um princípio de vida para manter os irmãos mais jovens e seus pais. Emprego em Manaus, devido à avassaladora crise, era bem difícil. O Estado do Amazonas, no ano de 1922, conseguiu arrecadar apenas 5.053 contos de réis, equivalentes hoje a cerca de seis milhões de dólares, comparados com a receita tributária de 90 milhões de dólares do ano-ápice de 1910. O jovem Isaac B. Sabbá ainda se lembra que, para complicar mais a difícil situação econômica nesse ano de 1922, registrou-se a maior enchente de todos os tempos, com o nível das águas do rio Negro na sua cota máxima de 29,35 metros no dia 18 de junho, cuja marca, ainda hoje, está registrada no paredão do *roadway* da antiga Manaos Harbour.

A borracha, que um dia fora o esteio da economia amazônica, nesse ano fatídico de 22, rendeu apenas, em valores da época, 1,43 milhões de libras esterlinas, equivalente hoje a apenas US$57,2 milhões contra aproximadamente US$1,94 bilhão em 1910. Para agravar, ainda mais, a crise do Amazonas e de Manaus, nesse tempo era Governador do Estado o sr. Cesar do Rego Monteiro, um político de triste memória. Para compreender o tamanho das dificuldades que os Sabbás tiveram de enfrentar, ao chegar a Manaus, vale a pena transcrever o que disse o Prof. Agnelo Bittencourt sobre o caos econômico do governo de Rego Monteiro:

> *"Os funcionários públicos só recebiam seus vencimentos à custa de muitas vilezas e implorações. As negociatas mais escandalosas exploravam a miséria dos serventuários do Estado ... que só recebiam os seus vencimentos transacionando com os especuladores com 90% de desconto, com a condição ainda de que as vítimas passassem o recibo da totalidade da quantia em jogo"*. Agnelo Bittencourt, 1925:313.

No Pará, a situação era pior ainda, pois o Estado só conseguiu arrecadar, naquele ano, 8.517 contos ou 250.544 libras esterlinas, equivalente hoje a dez milhões de dólares, apesar de possuir uma população duas vezes maior do que a do Amazonas. Os habitantes do Baixo Amazonas abandonavam as suas pequenas cidades e vilarejos para se refugiarem em Belém, à procura de emprego. Isaac Sabbá recorda que seu pai Primo Sabbá, depois de ter sido empresário rico em Cametá, foi à falência por causa da quebra da borracha, além da política partidária que o levou à ruína. Em Belém, Primo Sabbá passou a trabalhar como humilde servidor da Estrada de Ferro de Bragança, aquele que foi, um dia, um dos mais ricos empresários de Cametá, a mais próspera cidade do Baixo Tocantins. Por isso, talvez, resolveram migrar para Manaus, aproveitando a oportunidade do casamento de sua filha mais velha Cotinha com o comerciante Salomon Benarrós Israel, de cujo consórcio iria surgir outra ilustre família, em seguida do primogênito Moysés Benarrós Israel, com suas irmãs Esther, Stela e Mery. Moysés haveria de ser, mais tarde, um dos braços direitos e principal assessor de Isaac Sabbá.

No final da década dos anos 20, o irmão mais velho Jacob Sabbá, que trabalhava na firma Henrique Pinto, chamou o seu irmão Isaac e disse-lhe com orgulho: *Tu és o melhor pracista de Manaus e eu sou o melhor correspondente. Por que não abrimos o nosso próprio negócio?* Isaac, receoso, respondeu-lhe que não tinha dinheiro para trabalhar por conta própria, mas Jacob insistiu dizendo-lhe: *O trabalho é mais importante que o capital. Tu fazes a venda e eu cuido de escrever a correspondência e obter as representações.* Assim nasceu a nova firma no final da década dos anos 20: J. Sabbá & Cia., que começou no porão da residência dos seus pais e irmãos à Rua Monsenhor

Coutinho e, anos mais tarde, se transferiu para a Rua Guilherme Moreira, quase esquina da Rua Quintino Bocaiuva, no local onde hoje funciona a Top Lojas, ao lado das Casas Pernambucanas, e que durante 40 anos seria o quartel general do Grupo Sabbá.

As agências e representações começaram a surgir. A primeira dela foi a de agentes da fábrica de cigarros *Camões*, imitando, assim, o negócio de seu cunhado S.B. Israel, que dominava o mercado com a marca *Terezita*, de fabricação paraense. Isaac Sabbá, como pracista tarimbado, criou calo nos pés de tanto andar, visitando botequins, bares e mercearias. O cigarro *Camões* custava, então, 200 réis e tinha o preço fixo e a comissão de J. Sabbá & Cia. era de 5%, que não dava nem para pagar o bonde. O pracista Isaac, por isso, para economizar ia a pé todos os dias, correndo a Av. Joaquim Nabuco até o Alto de Nazaré e o Boulevard Amazonas, tentando vender cigarros às tabernas e biroscas desse Bairro. Como era magro, baixo e rápido no andar, esse físico, sem dúvida, o ajudou na corrida às vendas e na visita aos fregueses. Lembrava os tempos do seu pai Primo, quando após o colapso da borracha, tornou- se humilde funcionário da Estrada de Ferro de Bragança, e para economizar o dinheiro do bonde, ia a pé, do Largo da Pólvora até a estação da Estrada de Ferro, enquanto D. Fortunata ajudava a família vendendo bordados e doces.

Depois desse difícil começo, as coisas começaram a melhorar. Conseguiram novas representações e a agência da Cia. de Seguros Brasil, passando a concorrer com Matos Areosa e J. Vaz de Oliveira & Irmão, as duas mais poderosas empresas do ramo. Em 1934 ocorreu um drama na família Sabbá. Salomon Benarrós Israel, o cunhado próspero, casado com a irmã D. Cotinha, viaja para Belém e morre, subitamente, a bordo de um gaiola, ao aportar a cidade de Óbidos. O seu primogênito Moysés Benarrós Israel tinha, quando se tornou órfão juntamente com as suas irmãs Esther, Stela e Mery, apenas 10 anos de idade. Isaac e Jacob, seus cunhados, fizeram um trato com a viúva, sua irmã D. Cotinha, para ficar com as representações do seu falecido marido, devendo-lhe em pagamento uma mesada para sustentar os filhos.

A firma J. Sabbá & Cia., assim cresceu, ao incorporar o acervo e as representações de S.B. Israel, que incluía a distribuição de firmas alemãs, como a Voigtlander e a Schering de produtos farmacêuticos, e uma pequena fábrica de sabão, que funcionava na antiga Usina Vitória, na Cachoeirinha, onde Serfaty antigamente tivera uma fábrica de beneficiamento de castanha. Também S.B. Israel era exportador de couros e peles de capivara, caititu, cobra e couro de boi da Bolívia. Antes que a década dos anos 30 findasse, os irmãos Sabbá já tinham amealhado bom capital, que permitia fazer importação por conta própria e maior ganho do que as comissões de suas agências e representações.

Em 1939, tanto Isaac quanto Jacob já eram considerados homens de algumas posses, pois a despeito da crise e das falências das casas aviadoras e seringalistas, eles conseguiram sobreviver vendendo no mercado de Manaus, que havia crescido em função do êxodo das populações interioranas para a capital amazonense. Já estávamos, também, na época da revolução de 1930 de Getulio Vargas e de Álvaro Maia, que governou o Amazonas no período de 1930 a 1931 e depois como interventor no longo período de 1935 a 1945.

Isaac Benayon Sabbá, em 1939, já tinha completado 32 anos, com uma vivência de Manaus e Amazonas de 17 anos, tempo decorrido desde a sua mudança de Belém para Manaus. Durante esse tempo, adquiriu experiência e fez o seu aprendizado de empresário. Esse ano, porém, foi decisivo para a sua carreira, pois resolve fundar uma nova empresa com o seu próprio nome, I.B. Sabbá, que começou a operar como firma individual, conforme contrato registrado na Junta Co-

mercial do Amazonas no dia 1 de novembro de 1939. Essa nova firma iria dedicar-se a exportação de produtos regionais, abrindo assim um mais amplo mercado no exterior.

Isaac Sabbá havia, nessa altura, descoberto o seu *"nicho"* no mercado, pois os exportadores amazonenses ou tinham abandonado os seus negócios ou estavam envelhecendo com suas estruturas comerciais estagnadas e sem futuro por falta de ânimo e inovação. Poucas eram as firmas exportadoras nesse período: J.G. Araújo ainda se mantinha na liderança, mas com a morte, em Lisboa, do seu fundador Comendador Joaquim Gonçalves de Araújo, no dia 21 de março de 1939, abriu-se oportunidade para a entrada de novo concorrente na praça. Os outros exportadores, de então, eram: 1) B. Levy & Cia., com sede na Rua Guilherme Moreira 150; 2) Berringer & Cia., na Rua Marechal Deodoro 63/75; 3) C.F. Bauman, na Rua Monteiro de Souza 17; 4) T.J. Dun, na Rua Marechal Deodoro 229; 5) Higson & Cia. Ltda., na Praça Tamandaré 100; 6) Semper & Cia., na Rua Marechal Deodoro 172; 7) M.E. Serfaty & Cia., na Rua Guilherme Moreira 195, 8) Sutter & Brun, exportador suiço com sede em frente ao antigo Tesouro do Estado; 8) Ezagui, Irmão & Cia. Ltda., na Rua Guilherme Moreira 296; 9) I.J. Benzecry, na Rua Theodureto Souto 125; 10) Benzaquen & Cia. Ltda., na Rua Guilherme Moreira 186.

A maior parte das firmas inglesas, alemãs e francesas haviam-se retirado do mercado e as que ficaram deixaram prepostos e gerentes pouco ativos, que não se apresentavam mais como concorrentes, pois os negócios passaram a ser dominados por J.G. Araújo & Cia. e por B. Levy & Cia.

A nova firma I.B. Sabbá, depois transformada em I.B. Sabbá & Cia. Ltda., seria a matriz de uma nova proposta e um novo modelo de desenvolvimento para a região, passando a atuar como exportador de castanha, borracha, couros e peles, pirarucu para o Ceará, jutaicica, cumaru, piaçava, cipó-titica e outros produtos regionais. Isaac Sabbá notara que a reputação do produto amazonense caíra muito no exterior, pois a sua qualidade, com a crise e a baixa de preços nos mercados internacionais, tornara o produto muito relaxado e o oferecido, não tinha uniformidade e nem padrão qualitativo. Daí nasceu a idéia de industrialização através do beneficiamento dos produtos regionais, cuja idéia, também, tinha sido percebida pelo seu concorrente o ainda jovem e amigo Isaac Jacob Benzecry.

Essa nova empreitada, marcada pela inovação e descoberta de novo produto diferenciado, como a borracha lavada e beneficiada, a castanha descascada, a sorva desidratada, a madeira bem serrada e aplainada e outros melhoramentos na preparação, apresentação e embalagem passaram a ser obstinação de sua empresa. O mundo estava em guerra desde 1939 e era difícil obter capitais nos bancos para investir numa nova estrutura produtiva. O Bank of London ajudou através do desconto de duplicatas da venda de pirarucu para o Nordeste e de câmbio de exportação para o exterior. Mas isto não era suficiente, já que o bloqueio marítimo dos submarinos alemães dificultava os embarques e o escoamento da produção. Era preciso vender, também, para o mercado interno e, para tanto, era necessário caminhar na direção da indústria de beneficiamento.

Uma nova oportunidade surgiu quando o seu correligionário Isaac Perez propôs a ele e ao seu irmão Jacob para que juntassem as suas forças para construir uma fábrica de lavagem, beneficiamento e crepagem da borracha. Isaac Perez, além de ter capital, era um empresário de alto nível intelectual, um perfeito cavalheiro no velho estilo britânico de integridade e um político, pois havia sido Prefeito de Itacoatiara e, nessa cidade, onde sua família morava e trabalhava há mais de trinta anos, havia realizado verdadeira revolução urbana. Isaac Perez, até hoje, tem a sua administração lembrada pelo povo da Velha Serpa, porque abriu e alargou ruas, arborizou avenidas, construiu

escolas e fez um trabalho de paisagismo urbano de causar inveja a muitas cidades do interior. A aliança dos Sabbás com os Perez, a força da juventude com a experiência da tradição, fez surgir a nova empresa Perez, Sabbá & Cia., que conseguiu reunir os irmãos Isaac e Jacob, agora com a parceria, experiência e o grande conceito de Isaac Perez.

Assim nasceu, na Ilha Monte Cristo, a primeira usina de beneficiamento de borracha que, ao se desfazer a sociedade, passou a denominar-se Usina Estrela, no momento em que Jacob Sabbá assumiu, integralmente, o ativo e passivo da organização. Outra usina de borracha que funcionava, naquela época, era de J.G. Araújo & Cia., na Ilha do Caxangá, que teve papel importante, pois produzia também artefatos, saltos e solados de borracha, marca *"Coroa"*. A Usina de Monte Cristo foi, assim, um marco na história da recuperação da qualidade da borracha amazônica, e a sua maquinaria moderna e os investimentos proporcionados pela aliança dos Perez com os Sabbás, deu exemplo que, para sair da crise, era preciso inovar. Essa usina depois, ainda no tempo de Perez, Sabbá & Cia., passou a abrir novas seções industriais como beneficiamento e descascamento de castanha, fábrica de sabões e uma parte dela foi usada pelos americanos da *Rubber Development Corporation (RDC)* para construir uma rampa de acesso para os aviões anfíbios *"Gruman"* e *"Catalina"*, que aquatizavam na baía do rio Negro e eram levados para a Ilha de Monte Cristo para carga, descarga e manutenção. Depois, esta ilha foi aterrada e ligada ao continente pelo seu proprietário Jacob Sabbá. Em tempos mais recentes da Zona Franca de Manaus, o imóvel e seus grandes armazéns da Usina Estrela de Monte Cristo foram vendidos à Moto Importadora, após o falecimento de Jacob Sabbá em 1978, e hoje se situa às margens do grande aterro da Avenida do Beiradão da Manaus Moderna.

A sociedade com Isaac Perez não durou muito, pois este, após alguns anos, resolveu mudar-se para o Rio, tendo a sociedade sido desfeita, assumindo o sócio Jacob Sabbá a direção desse estabelecimento e retirando-se Isaac Sabbá para dedicar-se, exclusivamente, aos negócios de I.B. Sabbá & Cia. Ltda. que, nesta altura, já tinha o seu escritório localizado na Rua Guilherme Moreira 183, esquina da Rua Quintino Bocaiuva (onde hoje estão localizadas as lojas Casas Pernambucanas, em frente ao prédio da Associação Comercial do Amazonas).

O caminho da expansão havia sido descoberto e testado na prática com a Usina de Borracha de Monte Cristo, que passou a vender a sua borracha crepada e laminada para as indústrias de pneumáticos localizadas em São Paulo, sob o controle e supervisão do Banco da Borracha, que passou a operar na região, em decorrência dos Acordos de Washington de 1942.

O ano de 1942 assinala um novo período na história do desenvolvimento da cidade de Manaus, pois a Grande Guerra trouxe levas de nordestinos para repovoar os seringais e inúmeros executivos americanos e brasileiros para administrar o programa da borracha para suprir os aliados, cujo produto, dada a urgência, era transportado nos aviões anfíbios *Catalinas, S-42 e Clippers* da Pan-American, que pousavam na baía do rio Negro, com estação para carga e descarga no *roadway* da Manaos Harbour. Depois essas instalações foram transferidas para o flutuante da Panair do Brasil, situado na atual e conhecida Feira da Panair, no Bairro de Educandos, onde trabalhei na minha juventude como despachante de bagagem e passageiros. Novos negócios e oportunidades comerciais e industriais começaram a surgir para tirar Manaus da estagnação e do marasmo secular, a que havia sido submetida por décadas de crise e depressão dos anos 15, 20 e 30, que duraram mais de 30 anos.

Aproveitando essas oportunidades criadas pela expectativa de crescimento e início de um novo

ciclo, Isaac B. Sabbá soube bem captar e aproveitar as novas aberturas que estavam sendo proporcionadas aos produtores amazônicos. De outro lado, as velhas firmas aviadoras dos tempos áureos da borracha e que haviam atravessado a crise durante a decadência, começaram a entrar em declínio e desapareceram, pois o Banco da Borracha passou a deter o monopólio final de compra e venda desse produto. A RDC que tinha a sua sede inicial instalada, provisoriamente, nos bastidores dos artistas do Teatro Amazonas, começou a fazer os suprimentos de mercadorias diretamente aos seringalistas, acabando assim por desestruturar completamente o tradicional sistema de aviamentos da região. Com isso os *"aviadores"*, funcionários, produtores e os Armazéns, onde os antigos Coronéis de Barranco abasteciam os seus seringais, começaram a desaparecer e sair de cena.

Desta época apenas resistiu, mais tempo, a firma J.G. Araújo, apesar de ter tido a sua vida abalada com a chegada do Banco da Borracha. O seu concorrente B. Levy & Cia. que, outrora, havia sido uma grande casa aviadora e empório comercial, com armazéns e escritórios situados no atual Edifício dos Correios (construído pela firma judaica-francesa Marius & Levy), não resistiu à pressão dos novos tempos. Os seus fundadores estavam envelhecidos, e poucos se lembram, hoje, que um dia haviam sido os grandes empresários e líderes do comércio de Manaus e da Associação Comercial do Amazonas - Rafael Benoliel e Samuel José Levy. Estes apelaram para o empresário Isaac Sabbá, pois tinham decidido liquidar a empresa. Isaac viu que o vasto império construído por B. Levy desde o início do século estava vindo ao seu encontro, em busca de uma fórmula final que permitisse a saída dos seus fundadores. Sabbá estudou o negócio e logo entrou na sociedade como seu liquidante e sucessor, conforme escritura de dissolução lavrada pelo Tabelião Milton Nogueira Marques, em data de 28 de abril de 1943.

Pelo acordo de dissolução e liquidação da firma, Isaac Sabbá assumia como liquidante o ativo e passivo da firma, pagando aos seus fundadores CR$400.000,00 (cerca de US$21.000 de valor de 1942, equivalente hoje a US$180.000, conforme Índice de Preços dos Estados Unidos, elaborado pelo Bureau of Labor Statistics do U.S. Department of Labor, cujo fator de correção 1942/1992 dá o coeficiente multiplicador de 8,6 vezes para atualização do valor da moeda americana) e reembolsando o seu capital aportado de CR$600.000,00 (US$32.000 de 1942 ou US$276.000 de hoje) com os imóveis, navios e os 309 seringais da firma extinta, conforme tivemos já oportunidade de nos referir no capítulo especial sob o perfil de B. Levy & Cia.

Esta compra não foi um grande negócio para I.B. Sabbá, pois grande parte dos seringais e terras de borracha e castanha localizados no rio Madeira, Jacy-Paraná, Rondônia e Mato Grosso já havia sido invadida pelos antigos seringueiros, dado o abandono dessas terras durante a longa crise da borracha, invasão essa que, posteriormente, viria a ser intensificada com a onda de novos colonos do centro-sul do país, após a abertura da estrada BR-364. Essas terras, todavia, têm um valor incalculável, pois lá foram encontradas grandes minas de cassiterita, que as grandes mineradoras, também, se apropriaram em detrimento dos legítimos títulos de domínio e propriedade de I.B. Sabbá & Cia. Ltda., como legítimos sucessores de B. Levy & Cia. Segundo depoimento do sr. Isaac Sabbá, o BNDES fez um laudo dessas propriedades, avaliando-as em cerca de 30 milhões de dólares. Apesar disso, embora conste do patrimônio da firma, esses seringais, em termos comerciais e de investimento foram um legítimo presente de grego, pois se iniciadas ações judiciais de despejo, provavelmente, a firma proprietária terá apenas uma interminável ação judiciária, que demandaria algumas gerações para serem solucionadas, como é comum nesses casos de disputa de terras entre grileiros, posseiros, mineradores, garimpeiros e colonos.
Porém, algumas vantagens foram obtidas pelo empresário I.B. Sabbá com a aquisição desse acervo. Uma delas foi a aquisição da Usina Alegria, de beneficiamento de castanha, situada à Av. Jo-

aquim Nabuco com fundos para a Av. Getulio Vargas, onde hoje está situado o estacionamento da Igreja Batista da Restauração e do Clube Bancrévea do Basa. Também muitos terrenos e imóveis dos bens da firma liquidada foram vendidos para fazer caixa e restaurar a liquidez do empresário.

O seu próximo lance e iniciativa foi a construção de uma modelar usina de beneficiamento de borracha. Comprou um grande terreno no Bairro Operário de Educandos e lá construiu a Usina Labor, com equipamentos modernos de lavagem, laminação e crepagem de borracha, numa área construída acima de 2.000 m2. Foi, naquela altura, o maior e mais vultoso empreendimento do grupo e para concretizar o empreendimento teve de procurar financiamento bancário e particular. O empreendimento, contudo, teve um grande sucesso, pois a produção da borracha no Amazonas, Acre e Guaporé (atual Rondônia) havia sido aumentada em função dos investimentos americanos e brasileiros da RDC e do Banco da Borracha e, praticamente toda essa produção era beneficiada pelas duas usinas existentes: Usina Estrela de Monte Cristo, de Jacob Sabbá e a Usina Labor, de I.B. Sabbá, cujo gerente era o seu leal amigo, sr. Otílio Farias, líder do Bairro de Educandos. Esse grande investimento foi, rapidamente amortizado com o valor do beneficiamento da borracha contratada com o Banco da Borracha. Enquanto o Banco tinha dinheiro, durante a guerra, foi um grande cliente, porém depois, quando o Bancrévea começou a entrar em colapso e passou por sérias dificuldades financeiras, as usinas começaram a sofrer. Beneficiavam o produto e, somente, recebiam os seus créditos após longos meses de espera, pois o Bancrévea estava a ponto de pedir moratória porque não tinha capital suficiente para manter o monopólio de compra e venda do total da produção regional. Como os americanos, terminada a guerra, deixaram de comprar a borracha amazônica, passando novamente a adquirir esse produto dos seringais asiáticos por ser mais barato, e como havia estoques acumulados invendáveis de 14.000 toneladas, no valor de US$8 milhões, equivalentes hoje a US$36,1 milhões (feita a atualização do dólar 4,52 vezes) que, somados com os débitos dos seringalistas de CR$11 bilhões (equivalentes hoje a US$27 milhões) dava um total de US$63 milhões imobilizados pelo Banco de Crédito da Amazônia em 1964, conforme relatório do seu Presidente Raymundo Alcântara Figueira, apresentado em 26 de maio de 1964. Com esse vultoso déficit e capital imobilizado, e sem ajuda do governo central, o Banco suspendeu os pagamentos e não honrava os seus débitos com os credores e usineiros. Foi um grande retrocesso na ocasião, pois o monopólio do BCA, depois de haver quebrado os aviadores, estava quebrando, também, os usineiros e os comerciantes da praça de Belém e Manaus. Não havia consumo nacional pela indústria de São Paulo capaz de absorver a produção reativada da borracha na Amazônia que, do fundo do poço de 1932 quando foram produzidas 6.224 toneladas, passou para 33.000 toneladas no início da década de 1960 (Acre = 12.500 ton; Rondônia = 4.500 ton; Amazonas = 7.500 ton; Pará = 6.500 ton; Mato Grosso = 2.000 ton).

Com tal situação, o empresário I.B. Sabbá procurou, rapidamente, diversificar os seus negócios, buscando novas linhas de produção. Assim, montou e aparelhou um armazém na Rua Borba, esquina da Costa e Silva, na Cachoeirinha, a Usina Vitória, para descascar castanha, ampliando assim a produção desse produto já beneficiado, também, na Usina Alegria da Joaquim Nabuco (recebida de B. Levy & Cia.). Data daí a grande expansão nos seus negócios de castanha, da qual se tornou um dos maiores beneficiadores e exportadores para os diversos mercados mundiais. Essas usinas de castanha abriram novo mercado de trabalho para as humildes mulheres operárias dos bairros de Manaus. Pela primeira vez se dava oportunidade de emprego a essas mulheres que completavam o salário dos seus maridos, quebrando e descascando castanha em máquinas manuais nessas usinas. Antes, apenas, os empregos oferecidos às mulheres estavam restritos às atividades domésticas como cozinheiras, arrumadeiras, amas-secas e lavadeiras. Pela primeira vez se dava a oportunidade de um trabalho *"com carteira-assinada"* e as vantagens da previdência social.

As usinas de castanha de I.B. Sabbá, *"Alegria"* e *"Vitória"*, davam emprego durante a safra a mais de 1.500 mulheres que esperavam, ansiosamente, a chegada do inverno para poderem ganhar o seu salário mínimo ou mais, dependendo de sua produção. O investimento, nessas usinas, era grande, pois requeria a montagem de uma custosa caldeira para secagem da castanha, para facilitar o desprendimento da amêndoa da casca, e da compra de centenas de máquinas individuais para quebra do produto. Com esse beneficiamento, evitava a difusão do fungo e da rejeição da castanha-do- Pará, que depois passou a denominar-se Castanha do Brasil (Brazil Nuts), cujos maiores mercados importadores eram os Estados Unidos e Inglaterra. A castanha descascada passou, assim, a obter maior valor agregado nas exportações amazonenses e, conseqüentemente, maiores receitas tributárias pagas ao erário estadual.

Com a expansão dos negócios de exportação que, naquela altura, ultrapassava US$10 milhões/ano, foi necessário fazer reinvestimento complementar. Deste modo, I.B. Sabbá expandiu-se, mais uma vez, implantando uma fábrica de latas de folha de flandres para embalagem desse produto, porque as funilarias existentes não davam conta das encomendas dos exportadores. Esta linha de produção de latas foi uma ampliação de sua primitiva fábrica de tijelinhas de seringa, que I.B. Sabbá havia adquirido para aproveitar os negócios de reativação da borracha durante a guerra.

Outras iniciativas vieram a seguir para formar o conglomerado de empresas do Grupo Sabbá. Na altura dos anos 60, I.B. Sabbá teve necessidade de montar uma organização capaz de dar apoio aos múltiplos negócios que iam surgindo. Para tanto, conseguiu reunir uma grande equipe de profissionais extremamente competentes, que passaram a assessorá-lo. Com Moysés Benarrós Israel, ao seu lado, como seu sócio e diretor, que lhe dava um grande apoio logístico e responsável pela gerência e administração dos seus inúmeros projetos, ele conseguiu formar um grupo de gerentes e executivos de valor. Entre eles, recordo-me de Emanuel Santos (escritório); Jacaúna Maia (relações externas e contactos no Rio e Brasilia); Pedro Soriano de Melo, Juarez Levy Rabelo, Jacynto Henriques Corrêa, José Renato Uchôa, Ruy Brasil e Orlando de Lemos Falcone (Indústrias I.B. Sabbá); Gerard Lindenberg (exportação); Lucian Gassman (gerência de sua filial do Rio de Janeiro); Armando dos Santos (contadoria, auditoria e assessoria fiscal); Julio Souza (negócios de combustíveis), Milton César de Araujo Lima (Distribuição de Petróleo), entre outros.

Com o apoio dessa equipe, I.B. Sabbá então pôde continuar expandindo e renovando na sua atividade industrial e comercial. Na década de 60, assinala-se o apogeu do seu grupo, conseguindo instalar novos empreendimentos, além do beneficiamento da borracha e castanha, passando a atuar nas indústrias de serragem, laminados e compensados, destilação de pau-rosa, desidratação de sorva, centrifugação de látex, curtição de couros, fábrica de pregos, de tambores, olaria, tecelagem de juta, plantação de cana, navegação, estaleiro, mineração de cassiterita, distribuição de combustível. Para coroar esses inúmeros empreendimentos viria, afinal, a construção da Refinaria de Petróleo de Manaus, no período de 1955/1956 e, inaugurada oficialmente pelo Presidente Juscelino Kubitschek, em 3 de janeiro de 1957.

A construção dessa refinaria, na verdade, foi uma epopéia de luta, obstinação e força de vontade do empresário Isaac B. Sabbá, resultado de sua imaginação criadora, após haver descoberto que o refino de petróleo em Manaus, no centro geográfico da bacia, seria fundamental para o futuro da região amazônica. Sabbá acreditou que, em virtude da distância continental amazônica, os combustíveis, sobretudo o óleo diesel para movimentar as embarcações, tinham um papel preponderante na logística do seu desenvolvimento. Antes da construção da refinaria, os combustíveis vinham para Manaus em tambores e latas e, como não havia equalização, os seus preços eram ex-

cessivamente altos. Quando a refinaria entrou em funcionamento, em fase de operacionalização e de teste, em 6 de setembro de 1956, Manaus e a Amazônia Ocidental receberam um choque: a gasolina baixou de preço 21%, o querosene 28% e o óleo diesel 58%. A Amazônia interiorana tornou-se, novamente, viável, pois os navios, motores e embarcações tiveram, reduzidos pela metade, o custo do seu combustível. Talvez nunca, nem ninguém tenha feito tanto pelo interior, durante todos os tempos, como essa ação empreendedora e pioneira de I.B. Sabbá.

O que foi a construção da refinaria na vida do grupo empresarial Sabbá e da Amazônia precisa ser relembrada, para que se perpetue na memória e na história. Por isso, aqui resumimos os principais fatos e eventos:

1. I.B. Sabbá, em 1950, tornou-se agente e distribuidor da Companhia de Petróleo Ganso Azul, uma empresa peruana, com sede em Iquitos, de propriedade de Lawrence Reed, Presidente também da Texas Gulf America e que, mais tarde, tornou-se bilionário ao descobrir petróleo no seu projeto da Líbia. Antes disso, Mr. Reed propôs a I.B. Sabbá uma *joint-venture* de prospecção de petróleo no estuário do rio Amazonas e quis vender-lhe todo o acervo da Ganso Azul, o que não foi realizado, em virtude da negativa do Conselho Nacional de Petróleo, em função da nova legislação brasileira de petróleo que criou o monopólio da Petrobrás (Lei 2004, de 3/10/1953).

2. Como distribuidor da Ganso Azul, Sabbá pôde concorrer com vantagem com a Esso, Shell e Texaco, pois trazia esses derivados em barcaças a granel de Iquitos e, com isso, podia vender o produto mais barato, em virtude de preços mais reduzidos. Esses destilados eram produzidos por uma pequena refinaria de petróleo, em Iquitos, de 1.500 barris, e de 1.000 barris em Pucalpa. O petróleo extraído pela Ganso Azul, que produzia 3.500 barris por dia, provinha do rio Pachitea, afluente do Ucayale, cerca de 70 km de Pucalpa e 200 km da fronteira acreana. O petróleo peruano de El Oriente, do grupo alemão Kildemeisters, era originário dos campos de Maquia, que produziam 4.500 barris por dia, também no rio Ucayale, a 10 km da fronteira de Contanama.

3. A existência dessa produção amazônica peruana de 8.000 barris, da Ganso Azul/El Oriente, com um consumo local de apenas 2.500 barris nas refinarias de Iquitos e Pucalpa, dava a Isaac Sabbá a idéia de que era possível construir uma refinaria de petróleo em Manaus, com capacidade mínima de 5.000 barris por dia. Essa construção teria uma vantagem competitiva extraordinária em relação aos concorrentes, pois tratava-se de uma matéria prima da região que podia, facilmente, ser transportada pela calha principal do rio Amazonas, a baixo custo. O seu processamento, em Manaus, faria baixar o custo dos derivados e a privilegiada posição de Manaus, como centro geográfico da região, facilitaria a sua distribuição para toda a Amazônia. Além disso, o petróleo da Ganso Azul era de excelente qualidade, pois tinha 40 API, ou seja, um petróleo leve capaz de produzir 50% de gasolina e 30% de óleo diesel, os dois derivados mais usados na região.

4. Feitos os estudos econômicos, com base na visão e oportunidade descoberta por I.B. Sabbá, este iniciou a luta para obter a licença do Conselho Nacional de Petróleo, que lhe concedeu o título de autorização em 1953, antes da entrada em vigor da Lei 2004/53.

5. O plano seguinte foi a organização da empresa que recebeu o nome de Companhia de Petróleo da Amazônia - COPAM, e a subscrição de capital pelos acionistas. Isaac Sabbá conseguiu,

logo, a adesão do seu amigo J. S. Amorim, uma antiga casa aviadora, cujos filhos Arthur e Fortunato Soares Amorim eram engenheiros formados em Itajubá. Outros subscritores incluíam membros da família, amigos e empresas amazonenses, num total de 300 acionistas, que acreditavam no empreendimento. Mesmo assim, o capital era insuficiente para fazer face aos vultosos investimentos. Contactos foram feitos com a SPVEA e junto ao Banco Grupo Levy de São Paulo, que se prontificaram a financiar e abrir a carta de crédito através do Banco da América S.A., cujo presidente era Herbert Levy, e lançaram ações em todo o Brasil.

6. Sabbá e Amorim, como Presidente e Vice-Presidente da nova empresa, viajaram para New York para compra do equipamento. Lá contactaram diversas empresas fabricantes de equipamento de refino, porém poucas estavam interessadas em produzir uma pequena refinaria. Somente uma delas mostrou-se interessada, a Southwestern Engineering Co. (SWECO), da Califórnia, que deu um orçamento de cerca de US$3 milhões. O negócio foi fechado para compra de uma refinaria de 5.000 barris por dia, podendo ser ampliada, com pequenas modificações, para 7.000 barris, pois Sabbá, naquela altura, acreditava na expansão do mercado. O engenheiro Arthur Amorim ficou em Los Angeles, acompanhando a fabricação do equipamento e se assenhorando de tecnologia de operação e funcionamento de todo o processo de refino. Lá, em Los Angeles, Amorim tornou-se amigo e companheiro do Cônsul Roberto Campos, que mais tarde iria ser Ministro do Planejamento. Amizade essa que, também, foi decisiva por ocasião do projeto e aprovação do Decreto-lei 288, de 28/2/1967, que criou a Zona Franca de Manaus (o engenheiro Arthur Amorim, naquela altura, era o assessor principal do Ministro Roberto Campos).

7. Dadas as dificuldades de transporte, foi fretado o navio *"Pachitea"* para trazer o equipamento para Manaus, inclusive, todo o equipamento para construção e montagem como guindastes, tratores, caldeiras, geradores, máquinas de solda e outros que eram, absolutamente, necessários para a construção e montagem da refinaria, pois Manaus era absolutamente carente de equipamentos de construção. Foi contratada a empresa Montreal Engenharia S.A., empresa paulista, cujo engenheiro-chefe, sr. Reid, ficou em Manaus como encarregado da construção e montagem sob o sistema do *turn-key-job* (contrato total até a entrega das chaves, com o equipamento funcionando). O total da construção da refinaria, incluindo os equipamentos, fretes e custos de montagem alcançou, ao final, um investimento da ordem de US$5 milhões, em 1956, que hoje equivalem a cerca de US$26,0 milhões (fator de atualização do dólar 1956/1992 = coeficiente multiplicador 5,15).

8. A entrada em operação da refinaria verificou-se em 6 de setembro de 1956 e a sua inauguração oficial foi feita no dia 3 de janeiro de 1957, com a presença do Presidente da República Juscelino Kubitschek de Oliveira, sendo Governador do Estado o Dr. Plínio Ramos Coelho. A COPAM, assim, passou a funcionar atendendo a pequena demanda da Amazônia Ocidental que, naquela altura, não ultrapassava 500 barris por dia e o restante era vendido para o Pará, Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte e Paraíba.

9. Do ponto de vista econômico, a fundação da COPAM foi um grande sucesso financeiro para o grupo empresarial Isaac Sabbá, tornando-se em empresa líder e mais lucrativa organização do seu conglomerado industrial. Graças à COPAM e com os lucros e dividendos por ela gerados, o grupo I.B. Sabbá ganhou nova estrutura no mundo empresarial brasileiro, passando a se tornar uma figura importante no cenário nacional e até no exterior, chegando a merecer reportagens de capa e de páginas inteiras no Time Magazine de New York e Paris Match de Paris.

10. Deste modo, Isaac B. Sabbá não descansou mais e a sua mente, no auge da maturidade e da inteligência criadora, partiu para criar novos empreendimentos como fábrica de compensados, estaleiros, usina de açúcar, tecelagem de juta e muitos outros empreendimentos. É importante salientar que a COPAM marcou, também, em Manaus, o início da fase de sua industrialização moderna, pois sendo obra de infra-estrutura permitiu que fossem criadas condições para investimentos em outras áreas complementares, dependentes e subsidiárias. Não se pode olvidar que a Refinaria de Manaus, pela primeira vez, na Amazônia, criou o núcleo de uma moderna estrutura industrial, com operariado e profissionais de nível de qualificação, altos salários e benefícios sociais para os trabalhadores. Também os seus equipamentos de construção, guindastes, máquinas de solda foram cedidos, gratuitamente, para a montagem dos geradores e equipamentos da Companhia de Eletricidade de Manaus. O Presidente Áderson Dutra e o Diretor Garcia Llano (depois Superintendente da COPAM e Presidente da Eletronorte que construiu Tucuruí e Balbina) sempre se referiam ao fato de que, sem a ajuda técnica da COPAM, teria sido muito difícil construir a nova usina de luz de Manaus. Também esta companhia recebeu grandes favores de I.B. Sabbá, pois dada as dificuldades do Tesouro Nacional para a remessa de numerário para a sua construção, os diretores acima citados recorriam, semanalmente, ao Presidente da COPAM para receber o seu aval gratuito para pagamento das folhas de salário da usina da C.E.M. e para atender a liquidação dos compromissos dos seus fornecedores.

11. Além de se tornar, assim, o líder máximo da classe empresarial da Amazônia, Isaac B. Sabbá, naquela altura, também incentivou os seus amigos a trazer empreendimentos para Manaus. Um deles, o seu amigo Adalberto Vale deve ser lembrado, pois como seu companheiro e parceiro, participou desse processo de ressurgimento da economia amazonense com os seus dois empreendimentos: a Brasil Juta, uma fábrica moderna de fiação e tecelagem, e a construção do Hotel Amazonas, um hotel que, na época, foi considerado um dos melhores do Brasil. Outros empreendimentos foram atraídos para Manaus, graças à interferência e o prestígio de I.B. Sabbá.

12. Não se limitou a sua ação em atrair novas indústrias e empresários para a área. Projetou a sua ação, também, no campo institucional, ao sugerir e propor a criação da Zona Franca de Manaus, como área de livre comércio, agricultura e indústria, com todas as isenções de impostos federais e estaduais, ao seu amigo e sócio, engenheiro Arthur Amorim, assessor principal do Ministro Roberto Campos, que acatou a idéia e a converteu no Decreto-lei 288, de 28/2/1967. A criação da ZFM teve a sua idéia e implantação construída e elaborada no gabinete do Presidente Isaac Sabbá, na sede do seu escritório, situada à Rua Guilherme Moreira, esquina da Rua Quintino Bocaiuva (onde hoje está localizada as Casas Pernambucanas). Recordo-me que, naquela altura, quando era Diretor da Refinaria de Manaus, diariamente, no seu gabinete, havia reuniões para movimentar a classe empresarial e política, com o objetivo de apresentar o projeto da criação da Zona Franca, partindo de uma resposta geopolítica brasileira ao Decreto Supremo 401-H, de 4/10/1965, promulgado pelo Presidente Fernando Belaunde Terry, conhecido como a Lei da Selva Peruana. Esta lei criava um sistema de incentivos fiscais e especiais nos departamentos de Loreto, Amazonas, San Martin, Madre de Dios, Cajamarca, Libertad, Huanuco, Pasco, Jurin, Ayacuacho, Apurinac, Cuzco e Puno, com sede em Iquitos. Mandamos imprimir milhares de folhetos dessa lei peruana para distribuição no Congresso Nacional, com a idéia de que era preciso que a Amazônia Brasileira criasse um modelo de desenvolvimento comercial e industrial, livre e aberto, capaz de atrair os capitais, empresas e investimentos de todo o mundo, para criar na Amazônia Mediterrânea um centro

dinâmico, gerador de emprego, renda e produção.

13. Isaac Sabbá se tornou, assim, uma figura obrigatória e ponto de referência para toda a economia amazônica e sua presença era solicitada em toda a parte. Na porta do Ideal Clube, nos altos da Avenida Eduardo Ribeiro, reuniam-se, todas as noites, os seus amigos para ouvir as suas conversas, opiniões e conselhos, e a sua casa, na Rua Monsenhor Coutinho, tornou-se um centro de visita permanente de recepção dos convidados oficiais do Estado, bem como o seu sítio no km 6 da Estrada Manaus-Itacoatiara, onde, aos domingos se reunia com os amigos para uma dose de whisky, almoço e banho de piscina de igarapé.

14. A Refinaria de Manaus permaneceu como matriz e principal empresa do grupo Sabbá durante cerca de 14 anos, a partir de sua inauguração em janeiro de 1957. O seu corpo técnico e profissional, altamente qualificado, e a sua localização estratégica no centro da Amazônia, assegurou-lhe, durante todo o tempo, bons dividendos para os seus acionistas, bons salários para os seus operários e engenheiros e grandes receitas diretas e indiretas ao erário público, através do imposto único sobre combustíveis e outros tributos. A idéia e a visão de Isaac Sabbá, ao construí-la, foi um marco na história da industrialização regional. Ainda mais, inspirada na vocação e no destino de atrair para o coração da Amazônia Mediterrânea, essa idéia foi uma premonição do que iria ocorrer, na Amazônia Ocidental, com as primeiras descobertas de petróleo na região de Nova Olinda, no rio Madeira (nessa altura acompanhei Isaac Sabbá, em lancha, para visitar essa área, tendo Isaac Sabbá, com o seu entusiasmo e despreendimento, doado à Petrobrás, um tanque de 5.000 barris de capacidade, para armazenar o petróleo de Nova Olinda), e depois, mais recentemente, com o surgimento dos campos e poços de petróleo e gás do Juruá e do rio Urucú.

No início da década dos anos 70, o império criado por I.B. Sabbá com o seu conglomerado de empresas dava emprego direto a cerca de 6.000 pessoas, atingindo, assim, a aproximadamente 30.000 pessoas, incluindo os familiares de cada trabalhador. Como Manaus tinha, em 1970, 311.622 habitantes e uma população economicamente ativa de 120.000 pessoas em idade de trabalho, podemos concluir que as empresas do grupo davam emprego a 5% da população urbana de Manaus. Se formos calcular os empregos indiretos criados pelos seus investimentos, esse percentual facilmente atingiria a 15% da população trabalhadora que estava direta ou indiretamente ligada aos seus empreendimentos. Esse grupo era, por sua vez, o maior contribuinte de todos os impostos federais, estaduais e municipais no Estado do Amazonas.

Para melhor avaliar a ação do grupo I.B. Sabbá, em Manaus e na região, a seguir enumeramos as empresas e estabelecimentos criados por ele ou a ele coligados, subsidiárias ou associadas, ao longo de sua ação empresarial:

1. J. Sabbá & Cia.
2. Perez, Sabbá & Cia.
3. I.B. Sabbá & Cia. Ltda.
4. Indústrias I.B. Sabbá S.A.
5. Petróleo Sabbá S.A.
6. Usina Alegria
7. Usina Labor
8. Usina Vitória
9. Usina Triunfo

10. Serraria Rodolfo
11. Serraria Hore
12. Serraria Santarém
13. Serraria Itacoatiara
14. Fazenda Cacaia (criação de gado)
15. Cia. Agrícola e Industrial da Amazônia S.A. - Ciazônia (plantação de cana-de-açúcar)
16. Curtume Rio Negro
17. Usina de Paurosa-Educandos
18. Fábrica de Latas e Tijelinhas
19. Terminal de Combustíveis de Manaus
20. Terminal de Combustíveis de Porto Velho
21. Terminal de Rio Branco/Acre
22. Terminal de Santarém/Pará
23. Terminal de Combustíveis de Belém
24. Terminal de Combustíveis de São Luiz
25. Companhia de Petróleo do Amazonas (COPAM)-Refinaria de Manaus
26. Companhia Paraense de Embalagens (tambores) (Belém)
27. Fitejuta S.A. (Manaus)
28. Fiação e Tecelagem Taubaté S.A.
29. Eletro-Ferro, Ferragens e Construção S.A.
30. Escritório e Filial no Rio de Janeiro
31. Norte Brasileira de Látex S.A.
32. Estaleiro da Amazônia S.A. (Estanave)
33. Cia. de Navegação da Amazônia
34. Arthur Reis (Navegação e Transportes) Ltda.
35. Companhia Comissária Exportadora Ltda.
36. Companhia Agro Industrial de Madeiras da Amazônia "Compensa"
37. Companhia de Desenvolvimento da Amazônia (Desenvol)
38. Mineração Rondônia Ltda.
39. Mineração São Lourenço Ltda.
40. Mineração Jacundá Ltda.
41. Cia. Desenvolvimento Agro-Industrial de Rondônia S.A.

À medida que o grupo Sabbá se expandia, alcançando através de suas empresas, filiais e estabelecimentos industriais, agrícolas, comerciais e de serviços, aumentava o seu poder e influência nos círculos empresariais e políticos. Igualmente crescia, paralelamente e de modo disfarçado e oculto, a inveja e o temor de que o seu poder e riqueza estavam grande demais para caber dentro de uma cidade pequena e provinciana como Manaus. Para ele convergiam pedidos de toda a sorte, de emprego, auxílio, ajuda, apoio político, contribuições, donativos. Isaac Sabbá, com 63 anos na altura de 1970, tentava desvencilhar-se dessa trama de interesses e pressões que aumentavam e se originaram em muitos setores. Foi contratado um grupo de auditores para estudar o problema e a solução encontrada pelos especialistas é de que o fundador e presidente do grupo deveria mudar-se de Manaus e ir morar no Rio de Janeiro, onde estaria livre dessas pressões. Uma diretoria profissional e executiva deveria assumir o controle dos seus negócios e tocar a administração do quotidiano, cabendo a ele, à distância, ler os relatórios, controlar e tomar as grandes decisões estratégicas.

Isaac Sabbá recusou-se a aceitar tal situação. Afinal, ele gostava e amava a sua cidade. Aqui havia

casado com D. Irene Assayag Gonçalves, de Parintins, e com quem havia construído um lar e uma família, com seus quatro filhos ainda adolescentes: Moysés, Alberto, Mário e Esther. Resolveu persistir no seu próprio caminho, tocando o seu grupo através da equipe de executivos, gerentes e assessores, que o ajudavam na tarefa administrativa. Ele tinha orgulho de dirigir as suas empresas e comandar pessoalmente a sua organização.

O primeiro susto e sinal de que o seu império estava sendo visado por inimigos foi dado na antevéspera da Revolução de 31 de março de 1964, quando João Goulart, através do Ministro Waldir Pires, ordenou a encampação da Companhia de Petróleo da Amazônia, em favor da Petrobrás, à semelhança do que havia mandado fazer com a Refinaria União, Manguinhos e Ipiranga. As refinarias particulares incomodavam a Petrobrás e era preciso dar a esta o monopólio absoluto do refino, mesmo por aquelas refinarias particulares autorizadas a funcionar antes da Lei 2004, de 30/10/1953. O nacionalismo, o estatismo e o populismo de João Goulart acabaram sendo derrotados pela Revolução de 31 de março de 1964, que colocou no poder o Marechal Castelo Branco e instituiu o governo revolucionário dos presidentes militares. O decreto de encampação foi revogado e o grupo respirou aliviado.

O grupo nacionalista, no entanto, continuava na sua campanha para eliminar a iniciativa privada na área do petróleo. I.B. Sabbá, sentindo novamente a ameaça, resolveu criar uma diretoria composta de ilustres figuras, de projeção nacional, para dirigir a Refinaria de Manaus. Assim, a nova diretoria foi constituída com os nomes do Ministro Marcondes Ferraz (engenheiro e idealizador da Hidrelétrica de Paulo Afonso, no rio São Francisco), Almirante Pinto Guimarães, Benedito Dutra, além dos antigos diretores Arthur Amorim, Haroldo e Roberto Levy, Samuel Sabbá, Moysés Israel e Samuel Benchimol, tendo como assessores Armando dos Santos e Julio Souza. Nessa altura, também, resolveu-se mudar a Superintendência da Refinaria, que era dirigida pelo engenheiro Weiser, de origem alemã e nacionalidade americana, por um engenheiro nacional, recaindo a escolha no engenheiro Garcia Llano, que mais tarde viria ser Presidente da Eletronorte e construtor de Tucuruí e Balbina.

Apesar dessa tentativa de controlar a exarcebação do nacionalismo e estatismo que, mesmo, no período da Revolução de 1964, continuava a existir; esse movimento trabalhava visando fortalecer o sistema do monopólio estatal de petróleo. Nesse sentido, foram feitas inúmeras advertências e pressões por parte das autoridades encarregadas de conduzir a política de petróleo no País. Entre essas pressões, destacamos a proibição às refinarias particulares de realizar importações diretas para compra de petróleo do exterior, retirando, assim, a nossa capacidade de barganha de preços e de escolha da qualidade do petróleo que mais nos convinha. Esse foi um grande golpe para a Refinaria de Manaus, projetada para operar com petróleo peruano da Ganso Azul de 40 API, um óleo leve, complementado pelo petróleo da Venezuela, do tipo Recon- Blend, ou do tipo Assi-Messaud da Argélia, ou do Zueitina da Nigéria, todos do tipo leve, que nos permitia retirar 50% de gasolina, 5% de querosene, 20% de diesel, 18% de fuel oil (óleo combustível), 4% de GLP e 3% de derivados para consumo da própria refinaria. Fomos forçados a receber petróleo comprado e revendido pela Petrobrás do tipo pesado, a fim de atendermos a demanda crescente do óleo combustível por parte da Companhia de Eletricidade de Manaus. Esse foi um golpe duríssimo, pois este último produto tinha um preço de venda abaixo do custo de produção. Um alto percentual dessa produção em nossa torre de craqueamento catalítico significava prejuízo certo. Perdemos, assim, a capacidade de opção e escolha e ficamos à inteira mercê das autoridades que, a partir daí, poderiam passar o atestado de óbito da Refinaria de Manaus, no momento em que assim o decidissem.

Nessa altura, também, a autorização para refinarmos mais 2.000 barris de petróleo, além da nossa capacidade autorizada de 5.000 barris por dia, foi ameaçada de nos ser retirada, exigindo da COPAM que ela refinasse essa quota por conta da Petrobrás, cabendo, apenas, à COPAM cobrar o custo e as despesas do refino, sem qualquer parcela de lucro. O cerco estava sendo fechado e os balanços da COPAM que, outrora, distribuíam 25% de lucro aos seus acionistas, começaram a cair e a perder rentabilidade, passando praticamente a operar no vermelho.

As pressões não ficaram restritas ao setor de petróleo e da Refinaria. O grupo Sabbá passou a ser visado pelo Fisco Federal, numa operação ***pente-fino***, comandada pelo GIFES (Grupo Intensivo de Fiscalização Especial), para detectar alguma irregularidade. O grupo de auditores passou seis meses investigando a empresa. Como a COPAM era uma empresa transparente e super organizada nada encontraram de irregular. No entanto, uma outra empresa do grupo - a Compensa - que passava, há muito tempo, por situação financeira difícil e problemas organizacionais e de mercado, perdendo dinheiro com sucessivos prejuízos, há mais de dez anos, encontraram Notas Promissórias, emitidas irregularmente por um dos seus aviados-madeireiros que, abusando da extrema benevolência e magnanimidade do Sr. Isaac, pedia avais e depois adulterava os seus valores originais, o que causou sérios prejuízos e transtornos para o gupo. Outras empresas do grupo sofreram pesadas multas e a longa permanência dos auditores, enviados de Brasília, transtornaram o bom andamento dos negócios e da administração. Ao invés de procurar vendas, oportunidades e receitas novas, I.B. Sabbá passou a se dedicar mais à administração de conflitos e disputas fiscais e judiciais, porém acabou obtendo ganho de causa junto ao Conselho de Contribuintes.

Ao final, veio o grande golpe há muito planejado nos bastidores da República. O General Ernesto Geisel, Presidente da Petrobrás, veio a Manaus e fechou a compra do controle acionário da Refinaria de Manaus a I.B. Sabbá, de longo tempo negociada através do General Arakem de Oliveira, Presidente do Conselho Nacional de Petróleo, para que esta se tornasse uma subsidiária da empresa detentora do monopólio estatal. I.B. Sabbá sentiu que não podia resistir mais às pressões políticas, fiscais e econômicas contra as empresas do seu grupo. O General muito cortês, porém severo, conduziu as negociações de modo a exaltar a figura e o papel do seu fundador, assegurando que essa compra era necessária para que o ideal de I.B. Sabbá pudesse ser realizado. Ele se comprometeu, nas negociações, a ampliar a capacidade de refino da COPAM para 25.000 barris por dia, a fim de atender a grande demanda da área. Caso contrário, uma nova refinaria iria ser construída em Belém, ou outro local mais vantajoso, à escolha da Petrobrás.

Isaac Sabbá não teve, nesse episódio, nenhum apoio político dos senadores, deputados, governadores do Estado do Amazonas e da Amazônia, nem da imprensa ou da opinião pública, nem de qualquer uma das outras classes do Estado. Afinal, estávamos sob o regime autoritário dos militares e o AI-5 podia, sempre, ser acionado quando necessário. Ele não teve outra alternativa. Fechou o negócio com o General Geisel, Presidente da Petrobrás, conforme contrato assinado em data de 30 de dezembro de 1970, em sessão solene realizada no Ideal Clube, comemorada pela burocracia estatista vencedora, com whisky e canapés. Por esse contrato, o grupo I.B. Sabbá e seus familiares recebiam da Petrobrás a importância de 32 milhões de cruzeiros, equivalentes à época, pela taxa de câmbio, de 30/12/1970, de Cr$4.920/US$1,00, a um valor de US$6.504.065,00.

Foi um autêntico negócio da China para a Petrobrás. Naquela altura, avaliava-se o preço da compra de uma refinaria na base de US$5.000 por barril de capacidade. Assim, a COPAM, por esse cálculo da *regra-do-polegar* deveria valer US$50 milhões, e a Petrobrás havia adquirido 52% do

seu controle acionário por apenas US$6,5 milhões. Melhor ainda, ela não teve que desembolsar um único cruzeiro, pois a COPAM tinha em dinheiro e em depósito à vista nos bancos de Manaus cerca de Cr$40 milhões. O General Geisel, assim, com o dinheiro vivo da própria COPAM, assinou o cheque que entregou ao sr. Isaac Sabbá, naquele final do ano de 1970, no salão nobre do Ideal Clube, enquanto o povo feliz e iludido comemorava a vitória do monopólio estatal sobre a iniciativa privada. A imprensa anunciava que o grande vencedor era o Estado do Amazonas que, em breve, iria contar com uma nova refinaria com capacidade para 25.000 barris por dia, a fim de atender a demanda da região e, mais ainda, implantar um pólo petroquímico em Manaus, que essa nova dimensão tornaria viável. Os estudos, nesse sentido, o líder Isaac Benayon Sabbá já havia feito, através de uma empresa especializada que admitia a grande rentabilidade desse pólo, que deveria produzir tolueno, benzeno e xileno, os três produtos aromáticos de maior valor na indústria petroquímica, mas que, somente, poderia ser criado se a capacidade de refino fosse elevada para 25.000 barris/dia.

Assisti a essa cerimônia que foi, na verdade, o Baile da Ilha Fiscal do grupo empresarial Sabbá. Estive ao lado do nosso Presidente e amigo Isaac todo o tempo e ele disfarçava a sua frustração com o otimismo dos crentes, dizendo que estava fazendo esse sacrifício para o bem do Amazonas. Em breve, a sua refinaria sonhada nos anos 50, inaugurada em 3 de janeiro de 1957, e que foi o grande marco da industrialização do Amazonas, iria alçar um vôo mais alto, pois a Petrobrás iria concretizar o sonho de I.B. Sabbá, para transformá-la num pólo maior com tecnologia avançada de petroquímica, tal como ele havia idealizado.

A promessa ficou no papel e passados, hoje, 24 anos depois da tomada do controle acionário, nenhuma ampliação foi feita, a não ser pequenas modificações no processo original, que já previa a sua expansão para produzir 10.000 a 11.000 barris por dia, com pequenas alterações no seu equipamento. Aumentou, apenas, a sua capacidade de tancagem, armazenamento, instalações portuárias e construção de escritórios. Nesse ínterim, a demanda na Amazônia Ocidental subiu para cerca de 40.000 barris/dia, dos quais 11.000 barris produzidos pela REMAN, como passou a ser denominada a COPAM, e 29.000 barris importados de Madre de Deus, da Bahia, Cubatão, Duque de Caxias e do exterior. Se levarmos em conta a demanda da Amazônia Oriental, o consumo de derivados de petróleo e álcool deve se aproximar de 70.000 barris/dia, o que faz aumentar, hoje, a dependência da região de derivados do exterior, ou produzido por outras refinarias, com elevado gasto de divisas e de transporte, quando essa produção poderia estar sendo gerada pela Refinaria de Manaus.

Um simples cálculo poderia bem ilustrar o tamanho da perda que a região sofreu com o não cumprimento da promessa da Petrobrás de ampliar a Refinaria de Manaus para atender a demanda da região. O consumo atual da região amazônica, segundo estatísticas do IBGE de 1990, é de 2.328.361 m3/ano de gasolina, querosene e óleo diesel; de 637.615 ton/ano de óleo combustível e gás de cozinha; e de 1.169.967 m3 de álcool etílico e hidratado. Essa demanda, quando convertida em barris, equivaleria a aproximadamente o consumo atual de 70.000 barris/dia, sendo que o maior peso é representado pelo consumo de óleo diesel, responsável pelo funcionamento das termo-elétricas e operação dos motores das embarcações - consumo anual de 1.704.288 m3 (29.385 barris/dia), comparados com um consumo de 624.073 m3 de gasolina e querosene (equivalente a 10.760 barris/dia). Pois bem, se a Refinaria de Manaus, ao invés dos 11.000 barris/dia que processa (inferior à produção de 13.000 barris/dia extraídos dos poços do rio Urucú que, em parte, é exportada por se tratar de um petróleo leve e sua produção estar acima da capacidade de refino da REMAN), passasse a produzir a demanda de 40.000 barris/dia de derivados da

Amazônia Ocidental e considerando um valor final de mercado de consumidor de US$30 por barril de derivados (comparados com um custo de US$15 por barril de petróleo bruto FOB na origem), teríamos um faturamento anual de US$420 milhões contra US$115 milhões atuais. Essa diferença dá uma perda de faturamento de US$305 milhões/ano, que iria gerar um pagamento adicional de cerca de US$30 milhões/ano de ICMS ao Estado do Amazonas. Se a capacidade da REMAN fosse aumentada para atender a demanda total da Amazônia Clássica, de 70.000 barris/dia, o faturamento total subiria para US$735 milhões. Neste caso, a Refinaria de Manaus, como não se modernizou, nem ampliou a sua capacidade de produção para atender a totalidade de consumo da Amazônia, está tendo uma perda anual de faturamento e de custo de oportunidade da ordem de US$620 milhões. Estes números merecem reflexão, pois sinalizam que o atraso e a estagnação da Amazônia, em grande parte, é também produto da ausência de investimento na infra-estrutura econômica, que possibilite aos setores estratégicos suprirem as necessidades básicas da área. Neste caso, não foi apenas o grupo Sabbá que sofreu perda irreparável no seu patrimônio e no seu potencial de crescimento. Perda maior sofreu a região em termos de emprego, renda, impostos e de ampliação de sua capacidade de diversificação produtiva, pelo não cumprimento de uma promessa solene, jurada na véspera do ano novo de 1971.

Após a perda da Refinaria de Manaus, o grupo Sabbá passou a enfrentar inúmeras dificuldades advindas de muitas fontes e origens. O seu ilimitado crédito na rede bancária ficou restrito, pois não tinha mais o poder de barganha, proporcionado pelos milionários depósitos da COPAM nos bancos de Manaus, que eram avidamente disputados pelos gerentes desses estabelecimentos. Também saíram de sua equipe o que havia de melhor em termos de executivos e profissionais que trabalhavam na COPAM, mas que, ao mesmo tempo, ajudavam o sr. Isaac na assessoria dos seus outros projetos de investimentos. Como a COPAM era grande acionista da Companhia de Navegação da Amazônia, dos estaleiros Estanave, da Spuma e outras empresas, estas passaram, também, para o controle da Petrobrás.

Os reflexos da perda dessa principal fonte de lucros do grupo atingiu, também, a Companhia Industrial de Compensados da Amazônia - Compensa. Desde o início esta funcionou com déficit, pois o seu equipamento obsoleto havia sido adquirido na Tchecoslováquia, por imposição do BNDE para poder usar os superavits das moedas- convênio, na falta de dólares livres para importar equipamentos de alta qualidade da Finlândia ou dos Estados Unidos. Esses déficits se agravaram e não tinham mais o fluxo de lucro e de dividendos da COPAM para os cobrir. Isto forçou a empresa a se endividar, ainda mais, a juros elevados e correção monetária, a taxas extremamente altas. As usinas de borracha, por sua vez, estavam atravessando dificuldades para vender aos fabricantes de pneumáticos no sul do país, pois estes preferiam importar o produto da Malásia, Indonésia e Cingapura, a preços inferiores e de melhor qualidade. A juta começava a entrar em decadência com o advento do polipropileno, das fibras sintéticas e do transporte a granel e em *"container"*.

O Departamento de Petróleo de I.B. Sabbá & Cia. Ltda., com terminais em Manaus, Belém, São Luís, Terezina, Santarém, Itacoatiara. Caracaraí, Porto Velho e Rio Branco, no ano de 1971, foi transformado em Petróleo Sabbá S/A. Nessa ocasião, foram transferidas 52% de suas ações para a Shell Brasil S/A, ficando 48% do capital com o grupo Sabbá. Esta empresa, objetivando a sua sobrevivência nos negócios de distribuição de petróleo, decidiu juntar esforços e recursos nessa *joint-venture* com a Shell, com a finalidade de criar uma distribuidora regional que pudesse manter a sua posição no mercado e acompanhar o seu crescimento. Os fatos demonstram, hoje, a validade dessa iniciativa, pois a Petróleo Sabbá está entre as três maiores empresas da região amazônica em

lucro, eficiência e faturamento, sendo que, atualmente, I.B. Sabbá S/A detém 20% do capital social da Petróleo Sabbá S/A.

O grupo sofreu, também, grande perda na sua equipe, quando Moysés Benarrós Israel, desejando ter o seu próprio negócio, resolveu retirar-se das sociedades de que fazia parte, através de uma cisão patrimonial que transferia o acervo das Serrarias Rodolfo, Hore, Itacoatiara e alguns imóveis para o patrimônio de uma nova empresa independente que estava constituindo sob o nome de CIANORTE. Outros assessores profissionais tinham, também, deixado a equipe, sendo que foi muito sentida a perda do contador, auditor fiscal e conselheiro Armando dos Santos, que passou a ser Diretor da nova refinaria da COPAM, agora sob o controle da Petrobrás. O grupo, também, se ressentiu com o falecimento de dois dos seus leais e eficientes gerentes: Emanuel Ribeiro dos Santos e Jacaúna Maia, e com a aposentadoria do seu gerente de exportação sr. Gerard Lindenberg.

A Zona Franca de Manaus, idealizada por I.B. Sabbá, pela qual havia tanto lutado, passou a atrair centenas de novos empresários e arrivistas, que chegavam apressados para *"fazer a Amazônia"*. Os incentivos fiscais generosos dados a esses novos empreendimentos industriais recebiam prioridades, créditos e benefícios que as indústrias tradicionais não tinham. Os negócios de exportação cederam espaço para indústrias de montagem de produtos eletro-eletrônicos e dos outros pólos controlados por empresas multinacionais ou do sul do país. O empresariado nativo perdeu, assim, poder e importância, pois as fontes de lucro e faturamento se transferiram para outros centros de decisão.

O grupo começou, assim, a declinar de prestígio, perdendo rentabilidade e influência. Não houve renovação nos quadros funcionais, nem se realizou a profissionalização nos quadros executivos da empresa, apesar de inúmeras tentativas para recrutar pessoas competentes e de nível. Deste modo, o grupo empresarial, após a perda da empresa líder COPAM, entrou num plano inclinado de decadência. Nos meados da década dos anos 70, o fundador I.B. Sabbá completava 70 anos, extremamente lúcido, inteligente e ainda disposto a recomeçar a luta. Enxugou a empresa, vendeu parte dos seus imóveis, transferiu o escritório para a sua residência na Rua Monsenhor Coutinho para reativar a exportação de produtos regionais, que foi sempre a grande paixão de sua vida.

Para agravar a situação surge o processo sucessório, quando o filho mais velho Moysés Gonçalves Sabbá, um competente economista e executivo, passou a assumir as principais tarefas gerenciais, sem que a sucessão tivesse sido ainda bem definida. Por isso, a despeito de sua habilidade, tornou-se difícil, assim, conciliar os interesses de toda a família. Além disso, o setor primário e extrativista, onde o grupo sempre trabalhou, foi grandemente abandonado por todos os governos, que adotaram o modelo industrial-importador da Zona Franca de Manaus como seu principal objetivo.

Neste cenário, o velho fundador e pioneiro da industrialização da Amazônia viu celebrar os seus 80 anos de vida, em 1987, no qual amigos e funcionários foram prestar sua homenagem ao grande lutador de tantas batalhas e iniciativas em prol do desenvolvimento da economia amazonense. Ainda estava com muita lucidez, extremamente inteligente e bem informado da situação econômica geral, pois sempre acompanhou os acontecimentos através da leitura constante dos jornais e revistas econômicas especializadas.

Continuava como sempre, otimista e bem humorado, com a mente ainda jovem e ágil, porém os anos, sem dúvida, haviam deixado a sua implacável marca no andar, na vista e no falar. Os amigos

e admiradores, na medida em que não podiam mais dele obter favores e benesses, foram deixando de visitá-lo e, assim, ele foi-se isolando no seu gabinete de trabalho, cumprindo as suas tarefas e tomando as decisões em meio a tantos problemas que passaram a se acumular à sua volta. Era ainda um homem razoavelmente rico, mas o império de indústrias que construiu com tanto amor, trabalho e inteligência, já não mais existia. Dele restavam alguns escombros de empresas que iam conseguindo sobreviver à custa de muito sacrifício e perda patrimonial.

Recentemente ele completou, em fevereiro/94, 87 anos. Poucos e raros amigos foram visitá-lo. Recebeu-os como sempre, em seu gabinete de trabalho, com cortesia e começou a falar dos seus tempos de glória e apogeu, cercado de medalhas, condecorações, diplomas de mérito, títulos de cidadão honorário, outorgados pela Câmara Municipal e Assembléia Legislativa, fotografias, recortes de jornais e revistas de um passado que pouca gente ainda se lembra, quando ele dava emprego a 6.000 trabalhadores e deu o impulso decisivo para a industrialização do Amazonas.

Ao findar os cumprimentos ele se recolheu aos seus aposentos. Solitário e imerso no seu passado grandioso de muitas memórias, recordações e lutas. Talvez, na sua vigília e na penumbra das suas lembranças tenha-se recordado do vulto esbelto, magro, baixo e pequeno de um jovem de olhos muito azuis, que chegou a Manaus em 1922 e que na luta pela sobrevivência, para economizar o dinheiro do bonde, percorria a pé, todos os dias, a Avenida Joaquim Nabuco até o Alto de Nazaré e o Boulevard, a fim de fazer a praça vendendo os cigarros Camões, a 200 réis por carteira, para ganhar uma comissão de 5%. Mais fundo, ainda, na regressão do tempo, talvez se lembrasse do seu velho pai Primo Sabbá, dos tempos de opulência de Cametá e da época de crise em Belém, quando caminhava a pé, do Largo da Pólvora para o seu humilde emprego de ferroviário na Estrada de Ferro de Bragança. Recuando no tempo, um pouco mais longe, nessa viagem à procura de seus ancestrais, talvez se tenha lembrado da figura dos seus avós Jacob/Yacot Sabbá e Samuel/Esther Benayon, caminhando nas ruas e vielas da juderia de Tanger em direção ao navio que os transportou, como migrantes, para realizar a grande aventura na Amazônia, em busca de um novo lar e de uma nova pátria.

ISAAC JACOB BENZECRY

- o empreendedor e inovador

Marrocos já fora, no passado, um centro de cultura judaica e um empório comercial de importância, graças aos interesses e vínculos com a Espanha, Portugal, França e Inglaterra. Porém, desde 1850 atravessava uma fase difícil de crise econômica, agravada pelos preconceitos e intolerância anti-semita de alguns sultões. Há muitos séculos atrás judeus portugueses e espanhois lá foram procurar abrigo, expulsos pela Inquisição em 1492 e 1497. Estabeleceram-se em Ceuta e Tetuan no Marrocos Espanhol, na cidade livre de Tanger do Marrocos Internacional, em Fez e Rabat no Marrocos Árabe e em Casablanca no Marrocos Francês. Lá, já não havia mais futuro para os judeus e estes buscavam países do Novo Mundo para emigrar. Uns se dirigiram para a Argentina, outros para a Venezuela e muitos vieram parar na Amazônia na segunda década do século passado e, sobretudo, nos anos de 1850 até o final do século XIX, pois os governos do Pará e do Amazonas facilitavam a vinda de imigrantes. A sua adaptação era mais fácil porque continuavam como os seus ancestrais, falando espanhol e português e um gracioso dialeto ibero-judaico-marroquino, conhecido como *Haquitia*, que usavam entre si para se identificar uns com os outros e para não ser entendidos por desafetos e perseguidores. Tinham, todavia, um forte sentimento familiar-religioso e uma boa formação educacional obtida nas escolas da Aliança Israelita Universal.

Jacob Messod Benzecry, o patriarca da família, nasceu em 1880, na cidade de Tetuan no Marrocos Espanhol. Aos treze anos, após ter colocado os *tefilins* (*Bar-Mitzva*) na Sinagoga, que dá ao judeu *status* de maioridade religiosa, partiu para a Amazônia, como fazia a maioria dos seus correligionários ao atingir essa idade. Veio em companhia do seu irmão José, que morava em Gibraltar e, provavelmente, embarcou em Tanger num dos navios da companhia italiana Ligure Brasiliana, que fazia a linha Gênova, Marselha, Tanger, Lisboa, Belém e Manaus e que trazia a maioria dos imigrantes judeus, espanhois e italianos daquela época.

Assim, o futuro patriarca Jacob chegou a Belém, com seu irmão José, no ano de 1892. Iniciou as suas atividades comerciais aos 16 anos, viajando no interior do Pará, vendendo mercadorias e comprando produtos regionais em Cametá, Gurupá, Melgaço, Portel, Breves e na região das Ilhas. Em Cametá conheceu a sua correligionária Esther Larrat, já nascida nessa cidade, filha do comerciante Abraham Larrat, de longa tradição no Baixo Tocantins e em Cametá, que era uma próspera cidade e onde havia numeroso grupo de judeus marroquinos. Casaram-se e depois se mudaram para Belém, onde Jacob Messod Benzecry abriu o seu primeiro estabelecimento comercial, em sociedade com um português, fundando a firma Amoedo & Cia., logo depois mudada para Benzecry & Amoedo. Quando o sócio se retirou da sociedade, mudou a sua razão social para J. Benzecry & Filhos, tendo como sócios os seus filhos Messod e Isaac.

A firma progrediu comprando e exportando gêneros regionais, como cumaru, grude de peixe, peles silvestres, répteis, cacau, cipó- titica e timbó. Em 1935, construiu a fábrica Beneficiadora de Produtos da Amazônia Ltda., que processava timbó em pó, usado como inseticida, cristalizava cumarú e produzia sabão em barra e sabonete na Usina Timbopó, mais tarde transformada em usina de beneficiamento de castanha. Os filhos foram chegando em número de dez, como era costume e tradição nas antigas famílias de então: Messod, Abraham, Isaac, Samuel (o português, porque nasceu em Lisboa), Solita, Rachel, Pepe, Abigail, Benjamin e Elias.

Como acontece nessas famílias patriarcais, alguns filhos ficaram trabalhando em Belém com o pai e outros se deslocaram para outras cidades. Entre aqueles que saíram de Belém, para formar o seu próprio negócio, estava o seu terceiro filho Isaac Jacob Benzecry, que segundo a tradição judaica tinha, também, o nome do seu pai antes do sobrenome familiar.

Assim, à semelhança do seu pai e patriarca Jacob Isaac Benzecry, resolveu estabelecer-se por conta própria, tendo fixado residência primeiro em São Luiz do Maranhão e depois mudando para Parnaíba no Piauí, negociando também com gêneros e produtos regionais do Norte e Nordeste.

Do Nordeste resolveu mudar-se para Manaus, no início de 1930, onde fundou a firma individual I.J. Benzecry, com representações, conta própria e exportação, com escritório na Rua Theodureto Souto 125 e depósito na Rua Guilherme Moreira 230. Segundo os anúncios da época, era agente e importadora dos rádios Philco da Holanda, tendo sido, um dos maiores vendedores desse produto para a Copa do Mundo de 1938. Ele mesmo fazia, pessoalmente, a entrega desses rádios, em seu automóvel e fazia a instalação nas casas, porque bem me recordo que assim o fez com o primeiro rádio na casa do meu pai, onde ele foi fazer a entrega em nossa residência na Rua Joaquim Nabuco. Por sinal, naqueles tempos, a chegada de um rádio era motivo de festa, não só para a família como até para os vizinhos, que passavam a freqüentar a nossa casa e ouvir os noticiários da BBC de Londres, de Paris, Buenos Ayres e outras poderosas estações transmissoras de programas de música e notícias. A firma I.J. Benzecry vendia, também, os refrigeradores *Crosley-Shelvador*, as máquinas de escrever *Woodstock* e os jeeps da *Willys Overland*, no início dos negócios em Manaus, na década dos anos trinta.

Além de representantes e importadores, I.J. Benzecry também se expandiu com a exportação de produtos regionais, vendendo cumaru cristalizado, timbó, cacau, balata, borracha, castanha, peles e couros, piaçaba, pirarucu, puxuri, salsa, conforme consta do Indicador de Manaus de 1940. Ainda, nessa época, associou-se ao seu correligionário Abraham Pazuelo, fundando a firma Benzecry & Pazuelo, mais tarde transformada na atual CIEX - Comércio, Indústria e Exportação Ltda., que seria depois a principal firma e matriz do grupo. A CIEX tornou-se, igualmente, empresa aviadora de comércio intenso no rio Solimões e chegou a fundar um estabelecimento na Rua dos Andradas, em sociedade com o seu parente Bebé Benzecry, que tomava conta do comércio aviador.

No início dos anos 50, Abraham Pazuelo resolve deixar a sociedade para montar o seu próprio negócio de gêneros regionais e usina de castanha e, dessa forma, a sua participação foi adquirida por Isaac J. Benzecry, continuando como sócios os seus irmãos Benjamin e Elias Benzecry e seu tio José Larrat, irmão de sua mãe Esther, e do seu cunhado Shalom Benchimol.

A partir de então, a CIEX entra firme nos negócios de exportação, tornando-se, juntamente, com I.B. Sabbá & Cia. Ltda. os principais empresários de Manaus, em substituição aos antigos aviadores e exportadores como J.A. Leite, J. Rufino, J.S. Amorim, que entraram em decadência nos anos quarenta, e com J.G. Araújo que iniciou o seu declínio com a morte do Comendador J.G. e de seu filho Aluysio Araújo e com a entrada do Banco da Borracha, que desmontou o sistema de aviamentos na região. Nesse período, Isaac Benayon Sabbá e Isaac Jacob Benzecry passaram a liderar a economia local, pois inovaram com a evidência de que somente através do processamento e beneficiamento de produtos regionais é que conseguiriam exportar a produção. Os compradores do exterior e do sul do país estavam-se tornando exigentes em termos de qualidade e padronização dos produtos. A descoberta desse *"nicho"* no mercado fez alavancar os negócios desses dois no-

vos empresários realizadores.

Na verdade, Isaac J. Benzecry antes de ser empresário foi, sobretudo, um empreendedor de larga visão. Empreendedor que se realiza e cresce através da criatividade e inovação, descobrindo novos mercados, achando novos usos e aplicações para o seu produto, melhorando a qualidade da mercadoria, acondicionando em novas embalagens, criando novo sistema de armazenamento e embarque, mudando o processo produtivo, copiando ou modificando técnicas, tecnologias já usadas por outros países concorrentes, de forma a ganhar mercado, obter melhores preços, vencer concorrentes, aumentar a sua clientela e estimular os produtores-fornecedores locais. Essas inovações e mudanças foram usadas por Isaac J. Benzecry através da empresa matriz CIEX e de suas subsidiárias e coligadas que foram surgindo, na medida em que os seus lucros aumentavam em decorrência dessas transformações e atitudes de modernização do arcaico sistema extrativista amazônico.

Dentro dessa linha *shumpeteriana* de desenvolvimento pela inovação, Isaac J. Benzecry tornou-se um dos nossos principais empreendedores e empresários, a partir da quinta década deste século. Inúmeros foram os empreendimentos por ele criados nos diversos campos da industrialização e beneficiamento de produtos regionais. Entre eles citamos a instalação da Usina Americana, de descascamento de castanha, na Avenida João Coelho, cujas instalações e terrenos foram, mais tarde, transferidos, a preço simbólico, para o Convento do Preciosíssimo Sangue, e relocalizada na Avenida Leopoldo Peres, Bairro de Educandos; a usina da Empresa Industrial Ltda. para destilação de óleo essencial de pau-rosa; a industrialização do timbó e cristalização do cumarú com técnicas aprendidas ao tempo em que trabalhava na firma do seu pai em Belém; o beneficiamento e desidratação da sorva com o objetivo de apresentar produto isento de impurezas e qualidade uniforme; a secagem, polimento e embalagem a vácuo da castanha descascada, com invólucro de papel de alumínio e adicionante de nitrogênio para prolongar a vida útil e apresentação dessa amêndoa no mercado internacional; a fiação e tecelagem de juta para aproveitar a produção dessa fibra no Baixo e Médio Amazonas; a lavagem e beneficiamento da borracha; a fabricação de tijolos e produtos de cerâmica; a montagem de uma serraria no Bairro da Matinha e, sobretudo, a sua grande contribuição para o desenvolvimento regional: a fundação e expansão de curtumes para curtição, tratamento e acabamento de couros de jacaré.

A importância dessa indústria de curtição de couros de jacaré-açú e jacaré-tinga precisa ser melhor estudada. Desde a edição da Lei 5.179/1967, foi estabelecida a proibição da caça, industrialização e exportação de couros de jacaré, porque grande preconceito e mito se formou na região entre acadêmicos, ambientalistas e autoridades, considerando o uso desse recurso da fauna amazônica e sua industrialização como prejudicial, sob o pretexto de que, mediante pesca predatória, esse animal corria o risco de extinção. Achamos justa toda política conservacionista das espécies animais ou vegetais para evitar abusos, porém essa lei jamais poderia ser levada à sua máxima radicalização com a proibição sistemática que já dura 27 anos, desde que uma ação ambientalista equilibrada teria recomendada a proibição de pesca apenas na desova e incubação dos ovos, durante alguns meses do ano, à semelhança do que se faz hoje com o período de ***defeso*** com os principais tipos de peixes: tucunaré, tambaqui, pirarucu e outros na região. Jamais poderia esse interdito proibitório ser levado ao extremismo, ao ponto de ser totalmente proibido o abate, curtição e exportação dos couros de jacaré na Amazônia, durante quase três décadas.

Recente polêmica, iniciada pelo Governador Mestrinho, do Estado do Amazonas, sobre a existência de super-população desses sáurios em Nhamundá, divulgada na televisão, reacendeu o debate sobre essa lei e a necessidade de voltar a explorar esse recurso natural, mediante adequado manejo

da fauna, respeitando os períodos de defeso, para proteger a espécie. Essa atitude do governador foi rebatida pelos acadêmicos e serviu até para crônicas e charges dos humoristas e caricaturistas engajados nas organizações não governamentais de ecologistas que defendem, a qualquer custo, o interdito proibitivo da Lei 5.197/1967, sem perceber que posição tão radical já causou à Amazônia, nestes últimos 27 anos, perda equivalente a US$1,35 bilhão, decorrentes da cessação do abate e industrialização de cerca de 500.000 couros/ano, média processada nos curtumes na década dos anos 60. Tal número é baseado no valor do couro de jacaré curtido ao cromo, que vale hoje de US$30 a US$50 por unidade e mais a indústria e artesanato de bolsas, carteiras, cintos, sapatos, pastas e pulseiras que eram produzidos em pequenas oficinas e vendidos em lojas para turistas em todo o Brasil, à semelhança do que ocorre hoje em New Orleans, nas lojas dos Farmer's Markets nessa cidade do Estado de Louisiana, utilizando o jacaré do Mississipe e os couros importados do Paraguai e Bolívia, do rio Paraná e da Zona do Pantanal, muitos abatidos e contrabandeados pelos *"coureiros"* brasileiros de Mato Grosso.

Em 1977, quando escrevi o ***Amazônia: Um Pouco-Antes e Além-Depois***, tive a oportunidade de defender essa abertura controlada de caça do jacaré, sua produção e exportação de couros crus, salgados e *"piquelados"*, admitindo apenas a remessa de couros curtidos integralmente nos curtumes de Manaus e Belém, bem como o seu uso industrial e artesanal e consumo de sua carne pelas populações regionais do Baixo Amazonas e dos habitantes das vizinhas repúblicas amazônicas, que a utilizam na culinária regional como um dos quitutes e alimentos disputados a altos preços pelos *"gourmets"* e exigentes consumidores de carne de caça exótica. Por incrível que possa parecer, no passado se matava o jacaré para aproveitar o seu couro, jogando-se a carne fora. Hoje, com medo das punições milionárias do IBAMA, mata-se o jacaré para aproveitar a carne para vender aos colombianos e aos paraenses, jogando o couro fora para evitar a cadeia e o xilindró. Com perda cruel, injusta e inútil, imposta à economia amazonense de cinqüenta milhões de dólares por ano.

Estas digressões e explicações vêm a propósito de situar a importância do empreendimento de Isaac Jacob Benzecry e suas organizações ao introduzir na Amazônia, de forma pioneira, a curtição do couro de jacaré. Foi no ano de 1941 que o Grupo Benzecry se associou ao empresário uruguaio Juan B. Arduino, de grande experiência na curtição de couro de jacaré do Pantanal e do rio Paraná no seu estabelecimento de Buenos Ayres. Dessa associação nasceu o Curtume Crocodilo, cujo estabelecimento industrial foi montado no Bairro de Compensa, no mesmo local onde existe o Curtume Canadense, do mesmo grupo, que opera, agora, industrializando apenas pele de gado bovino, bubalino, suíno, ovino e caprino.

O empresário Juan Arduino trouxe toda a tecnologia de curtição do couro de jacaré, existente na Argentina e desenvolvida na Tchecoslováquia e outros países curtidores da Europa Central. Nesse processo de curtição, aproveitava-se os flancos e *"vazios"* do jacaré, jogando fora as caudas, costas e peito. Isaac Benzecry tomou conhecimento de que havia sido desenvolvido na Hungria, pelo engenheiro químico Marcelo Grosz novo processo químico que permitia a curtição do jacaré inteiro, fazendo assim o aproveitamento integral do couro. Era uma revolução tecnológica de alto valor que precisava ser incorporada à sua indústria de curtição de Manaus. O passo seguinte foi propor ao Dr. Grosz, que morava já em Buenos Ayres, uma associação para beneficiar-se desse novo processo industrial. A proposta foi aceita e assim o Curtume Crocodilo mudou seu nome para Curtume Mago, do qual participava majoritariamente o Grupo Benzecry e minoritariamente o Sr. Juan Arduino e agora o Dr. Marcelo Grosz, que transmitiu o segredo químico de curtição das peles inteiras de jacaré.

Esse novo processo permitiu aumentar, consideravelmente, o valor e o consumo dos couros de jacaré no mercado mundial e o Curtume Mago tornou-se, no mundo inteiro, um marco de fama e qualidade renomada, curtindo naquela época de 300.000 a 400.000 couros de jacaré por ano. Foram anos de bonanza e grandes ganhos de capital para o Grupo Benzecry. Marcelo Grosz, no entanto, não desejava ficar em Manaus e, assim, solicitou ao Presidente do Grupo um profissional de sua confiança, a quem pudesse transmitir a tecnologia e o segredo dessa curtição. A escolha recaiu no jovem engenheiro químico Elias Benzecry, que veio do Rio de Janeiro para se dedicar ao Curtume Mago, como seu Diretor-Técnico. Elias Benzecry aprendeu a tecnologia trazida pelo Dr. Grosz, porém este insistiu que, para o seu total aprendizado profissional, seria necessário um estágio de dois meses, na Alemanha, nas fábricas da Bayer, em Luverkuse e da Hoescht, em Frankfurt. Depois desse estágio, Elias Benzecry assumiu a direção do Curtume, com o domínio completo da química da nova curtição do jacaré inteiro, proporcionando, ganhos significativos de qualidade e prosperidade para o Grupo. Não ficou apenas no jacaré, também passou a curtir couros de cobra, camaleão, jacuruxi, jacuruarú e tejú, abrindo assim novas alternativas e linhas de produção diversificada para o Curtume Mago. O engenheiro químico Elias Benzecry, após a proibição de curtição do jacaré, tornou-se o último dos *"mohicanos"*, detentor de todo esse conhecimento e experiência, pois há trinta anos ninguém mais estuda, nem aprende mais essa tecnologia que ele ainda detém e que, talvez, seja o único portador desse ***know-how*** e ***know-why***. Com o interdito proibitório da Lei 5.197/67, o Curtume mudou de nome para Canadense, modificando a linha de produção para passar a curtir couros bovinos e de gado de outras espécies, com produção diária de cerca de 400 peles, sem possibilidade de expandir-se, pois os governos municipal e estadual permitem a exportação de couros bovinos crus e salgados para outras regiões do país, a maior parte dela realizada por negociantes da economia informal, sem pagamento dos impostos devidos.

Com os lucros obtidos no Curtume Mago, Isaac Jacob Benzecry com a ajuda de seus irmãos Elias e Benjamin e, agora, com o ingresso dos seus jovens filhos Frank e Fred, puderam expandir a sua atuação industrial e comercial, tanto na capital quanto no interior, chegando a dar emprego a cerca de 1.500 funcionários. Essa expansão se realizou com a compra de uma tecelagem de juta em Santarém e a instalação de outra fábrica têxtil em Manaus, além de uma fábrica de beneficiamento de borracha e a Usina Steve Negron de processamento e preparo de sorva. Para aproveitar as vantagens da Zona Franca de Manaus, tornou-se grande importador de cimento e abriu três lojas de venda de produtos importados.

Cumprido o seu dever e a sua missão, Isaac Jacob Benzecry morreu em 1990, aos 82 anos. Enquanto viveu foi exemplo de pai de família. Casado com D. Gimol Benchimol, teve três filhos: Fred, Frank e Janet. Era um amante do esporte, exímio cavaleiro e jogador de tênis.

Antes do seu falecimento, preparou a sucessão, entregando a direção do seu grupo aos seus filhos, o economista Frank Benzecry, seu atual Presidente e dedicado continuador, e Fred Benzecry, que depois se afastou para montar o seu próprio negócio e um escritório de advocacia, continuando ainda a contar como seus Diretores os seus irmãos Elias e Benjamin.

O Grupo Benzecry constitui, hoje, um grande conglomerado de empresas e a terceira geração prepara a sua sucessão com a admissão de Davis Benzecry, que fez o seu Mestrado na Universidade de Chicago e que tem a seu cargo a responsabilidade da gestão administrativa e financeira do Grupo; de Denis Benzecry, formado em Administração de Empresas, responsável pelo setor de Lojas; e de Rafael Serruya, economista e administrador de empresas, que deixou o Rio de Janeiro

para viver em Manaus, atuando no Curtume Canadense, ao lado dessa grande figura humana que é Elias Benzecry, ex-Presidente da Associação Comercial do Amazonas, Conselheiro da Escola Técnica Federal e Presidente do Ideal Clube.

A quarta geração, sem dúvida, irá dar continuidade às empresas criadas pelo seu avô Isaac, sob a inspiração do seu bisavô Jacob que, um dia, nos idos de 1893, deixou aos treze anos, a sua cidade natal de Tetuan, no Marrocos Espanhol, para realizar a sua grande aventura empresarial na Amazônia.

MOTO

MOTO IMPORTADORA LTDA.

- a maior empresa nativa na era da ZFM

Manaus, ao findar da década dos anos trinta, era uma cidade sem perspectivas e sem futuro. O interventor Álvaro Maia, saudando o Presidente Getúlio Vargas, no dia 10 de outubro de 1940, no banquete oferecido pela Associação Comercial do Amazonas no Ideal Clube, assinalado pelo célebre *"Discurso do Rio Amazonas"*, disse, se lamentando que, em 1931, a receita do Estado do Amazonas era de apenas Rs 7.183:856$220 que, ao câmbio de 63$025, equivalia a 113.984 libras, correspondente hoje a 3.758.060 libras, ou cerca de US$5.600.000. Indo mais fundo nessa realidade de crise e depressão, o interventor declarou que o valor da produção do Estado do Amazonas, nesse ano, tinha sido de apenas 749.353 libras, ou cerca de US$37 milhões de hoje. Essa era a trágica realidade a que nos conduzira 30 anos de decadência.

Os jovens da nossa geração, provindos de classe média, só tinham três caminhos: fazer concurso para ser funcionário do Banco do Brasil, que pagava bons salários, mas tinha o seu quadro bem limitado em número; matricular-se no curso da Faculdade de Direito para um dia substituir os velhos advogados, fazer concurso para professor catedrático ou vir a ser promotor ou juiz no interior do Estado; viajar em um navio do Lloyde ou em um Ita de Belém do Pará para estudar medicina na Bahia, engenharia em Itajubá, ingressar na Escola Militar do Realengo, ou Escola Naval no Rio de Janeiro. Nathaniel Lemos Xavier de Albuquerque, nascido em Manaus a 6 de agosto de 1922, filho do competente médico e humanista Dr. Francisco Xavier Carneiro de Albuquerque, alagoano, natural de São Luiz do Quitunde, e de Dona Haydée Lemos Xavier de Albuquerque, de tradicional família maranhense, escolheu a opção desta última.

Tinha apenas quinze e meio anos, recém-formado no curso ginasial do Colégio Dom Bosco de Manaus, viajou para o Rio de Janeiro, com o objetivo de se preparar para o ingresso na Escola Naval. Tinha todas as qualidades para nela ingressar. Era bom em matemática e física, profundo conhecedor da língua e literatura portuguesa e tinha mente ágil e inteligente. Durante o ano de 1938, mercê da faculdade aberta a alunos-ouvintes (não matriculados), apresentados por unidades das Forças Armadas, o que lhe obteve um tio depois General do Exército, acompanhou aulas do curso-pré, mas *"morria de saudades do Amazonas"* e, no fim do ano, antes mesmo dos exames em que via o óbvio risco de não se capacitar na antropometria - pelo exíguo físico que ainda então exibia - conseguiu do pai a autorização para o retorno à terra. Assim, a Marinha de Guerra perdeu um futuro Almirante e Manaus ganharia, anos mais tarde, um empresário e empreendedor, que viria a ser um dos líderes da economia amazonense na década dos anos 70.

Voltando a Manaus, após essa frustração, Nathan consegue emprego na Manaos Harbour Ltd. - empresa inglesa concessionária do porto - como auxiliar de escritório, talvez por recomendação e sugestão do particular amigo da família, sr. Hildebrando Marinho, que naquela época era um dos chefes e gerentes da concessionária do porto de Manaus. Lá começou o seu longo aprendizado, nas diferentes tarefas que lhe foram atribuídas: calcular capatazias e taxas, folha de pagamento da estiva, escriturar as estatísticas de entrada e saída do porto de gêneros e produtos, fiscalizar a receita dos serviços, controlar os depósitos nos bancos, conferir o caixa, escriturar os livros fiscais e contábeis em libras e mil réis; funções rotineiras de qualquer grande empresa de prestação de serviços. Jovem ainda, aos 20 anos deve ter logo sentido que não queria para si o futuro do burocrata

estável e competente, como era paradigma o nosso bom amigo e íntegro sr. Hildebrando Marinho, que envelheceu e se aposentou após mais de quarenta anos de duro labor na Manaos Harbour.

O seu outro irmão, Francisco Manoel Xavier de Albuquerque, bacharelou-se em Direito, naquela mesma época, e era meu companheiro e colega de trabalho na Panair do Brasil, onde desempenhava, como eu, a humilde função de despachante de bagagem e passageiros no flutuante do Roadway e de Educandos e depois no Aeroporto de Ponta Pelada. Mais tarde, largou o emprego e foi ser correspondente de J.G. Araújo & Cia. e depois funcionário concursado e advogado do Banco do Brasil que, naqueles anos, era o máximo a que um jovem da classe média podia aspirar. Acabou a sua carreira de jurista como Ministro e Presidente do Supremo Tribunal Federal.

Nessa altura estávamos em plena II Grande Guerra, que na Amazônia se iniciou em 1942, com a assinatura dos Acordos de Washington e que havia de terminar em 1945. Nesses três anos, Manaus passou por grande transformação. Dezenas de milhares de migrantes nordestinos, os famosos soldados da borracha, foram recrutados pelo governo brasileiro para trabalhar nos seringais do interior, a fim de reativar a produção da borracha silvestre, pois as plantações da Malásia haviam sido invadidas e tomadas pelos japoneses. Muitos órgãos do governo brasileiro e americano aqui passaram a funcionar, Banco da Borracha, Rubber Development Corporation (RDC), Serviço de Encaminhamento de Trabalhadores (SEMTA), Superintendência de Abastecimento do Vale da Amazônia (SAVA), Serviço de Saúde Pública (SESP). A cidade encheu-se de americanos e funcionários do governo brasileiro, sendo dessa época a construção do Aeroporto de Ponta Pelada, o aterro da antiga Avenida 13 de Maio (hoje Av. Getúlio Vargas), a construção do Hospital, Pronto Socorro, serviços de saúde pública dos americanos na Rua Henrique Martins, a expansão da tubulação do esgoto sanitário, que despejava os efluentes na base do paredão do roadway para uns quinhentos metros ao largo da baia do rio Negro, pelo Prefeito Antonio Maia, que fez diminuir as epidemias do tifo e febre tifóide, que todos os anos alastravam Manaus na época das enchentes. Foi uma prosperidade efêmera que durou menos de cinco anos, na década dos anos 40, pois terminada a guerra, a economia iria passar, com a saída dos americanos, novamente por um período de regressão.

No entanto, enquanto essa breve prosperidade durou, muitos jovens empresários iniciaram os seus negócios, abrindo firmas de *"representações e conta própria"*, atuando também como importadores do exterior, um comércio altamente lucrativo, pois Manaus e o interior se ressentiam de grande número de produtos, cujo fluxo de compra e venda a guerra interrompera. Este foi o caminho e o *"nicho"* que o jovem Nathan Xavier de Albuquerque procurou explorar, após ter pedido as contas como empregado da Manaos Harbour em 1945. Começou fazendo importações pelo correio, *Collix Postaux*, através do catálogo da Sears Roebuck, uma espécie de *vademecum* comercial, que trazia as estampas e os clichês das mercadorias à venda e dos seus atraentes preços para um mundo ávido de consumidores. Nathan Xavier revelou-se um hábil comprador, pois importava aqueles produtos americanos de maior demanda e que estavam em grande falta em Manaus e no interior: motores, geradores, velas de ignição, peças e acessórios, anzóis, linhas de pesca, lamparinas, holofotes e artigos náuticos de modo geral.

Com esse começo, Nathan conseguiu um pequeno capital e logo recebeu oferta do seu amigo José Alves de Castro e, em 1946, associou-se à sua empresa J.A. Castro & Cia., na qual passou a deter 50% do controle. Havia, contudo, vocações diferenciadas, pois embora amigo, o seu sócio preferia trabalhar com estivas, sal e bebidas, enquanto Nathan preferia o ramo duro de motores e peças. Desfizeram a sociedade que funcionava, a princípio, perto da Bolsa Universal e depois na Rua

Henrique Martins, entre as Ruas Joaquim Sarmento e Lobo D'Almada, bem em frente aonde hoje está localizado o edifício-sede dos escritórios centrais de S. Monteiro & Cia. Ltda. J.A. Castro, após a cisão da sociedade, foi montar o seu escritório e Usina de sal na Rua Lobo D'Almada.

No novo endereço da Rua Henrique Martins, o empresário Nathan Xavier de Albuquerque iniciou o seu novo negócio, constituindo a firma Moto Importadora Ltda., na qual Nathan era o sócio-gerente, tendo como parceiros na sociedade o Dr. Francisco Xavier Carneiro de Albuquerque e Hildebrando de Souza Marinho; o primeiro, seu venerando pai que, durante muitos anos, exerceu a medicina na próspera cidade de Cametá, durante o período áureo da borracha, e o último velho amigo da família, por quem tinha grande admiração, a ponto de nomear o seu sítio no Mindú, de São Luiz do Bom Quitunde, em honra à cidade natal do Dr. Xavier. Nesse novo estabelecimento, a Moto Importadora Ltda. pôde, finalmente, realizar o sonho do seu fundador Nathan Xavier, desenvolvendo o seu negócio naquelas linhas em que tinha uma grande experiência: motores e peças. O único concorrente, naquela altura, era Souza & Mesquita com os motores Seffle, porém a Moto Importadora introduziu as marcas Kelvin e Clinton e uma linha completa de máquinas pesadas, médias e leves para embarcações e motores estacionários, geradores de luz, bombas d'água, caititús, casas de farinha, arame farpado, velas Champion, peças e acessórios, artigos de pesca, limas, serras de fita, ferramentas e toda a linha completa de artigos necessários e fundamentais a navios, embarcações e artigos de consumo do povo ribeirinho. Este foi o segmento do mercado que escolheu e realizou com muito sucesso e de grande valia para as necessidades interioranas. Grande parte dessa linha de produtos havia sido abandonada com o fechamento e falência das casas aviadoras, a partir da interferência do Banco da Borracha e da RDC, que liquidou o clássico sistema de aviamentos e de abastecimento dos seringais e do beiradão.

Com a saída dos americanos, depois da Grande Guerra, e a decadência do Banco da Borracha, já inadimplente com os seringalistas por falta de recursos para financiar e para bancar o monopólio de compra e venda da borracha, abriu-se um vazio nesse setor que precisava ser ocupado por alguma empresa de visão. O mercado, que se havia reanimado com a reativação dos seringais silvestres e a florescente economia juteira, iniciada pelos japoneses e depois difundida pelos caboclos da várzea, criou uma procura para este tipo de produto, atendido por poucas empresas do ramo de ferragens.

A Moto Importadora Ltda., neste particular, foi uma empresa inovadora, pois introduziu marcas novas no comércio e através de oficinas, peças e assistência técnica ganhou grande reputação de maior fornecedor desses artigos, comprados por seringalistas, juteiros, fazendeiros, agricultores, roceiros, pescadores e armadores. O seu sucesso inicial deve-se ao seu fundador, que conhecia a fundo as necessidades de sua clientela e era um experimentado comprador, representante e importador exclusivo de famosas marcas mundiais que satisfaziam às necessidades dos seus clientes.

Dada a expansão dos negócios, Nathan procurou localizar-se melhor no centro comercial da cidade, oportunidade que surgiu quando Ambrósio Ezagui, tradicional comerciante de Itacoatiara, ganhou o *sweep-stake* da loteria inglesa e resolveu mudar-se para o Rio de Janeiro, propondo a venda do seu terreno na Rua Guilherme Moreira. Feita a compra, Nathan Xavier construiu um prédio de 4 pavimentos, com porão, loja, residência e depósito de peças leves. Na época, em 1950, era a primeira grande construção no centro comercial da cidade, após o ciclo da borracha, quando foram levantados os prédios dos Correios pela firma judaico-francesa Marius & Levy - onde funcionou o escritório de B. Levy & Cia.; os armazéns Rosas de J.G. Araújo, J.S. Amorim, S/A Armazéns Andresen e os prédios das companhias inglesas e americanas, como os da Manaos

Tramway, Manaos Harbour, Bank of London, Amazon River, Amazon Telegraph, General Rubber, Waldemar Scholz, Beringer & Cia., Paulo Levy & Cia., Levy Frères e tantos outros edifícios do princípio do século, segundo a arquitetura luso-francesa, ou o estilo sóbrio dos ingleses como as edificações da Alfândega e dos prédios de Marius & Levy e de J.S. Amorim.

Por haver construído esse edifício de 4 andares, projeto do Dr.Costa Leite, construtor dos grandes edifícios da Manaus Moderna - IAPETEC, Hotel Amazonas, Brasil Juta - o segundo mais alto depois do prédio da Associação Comercial, cuja planta foi de autoria do engenheiro Aluísio Araújo - Nathan Xavier tomou o primeiro susto resultante do seu salto de empresa pequena para porte médio, com aspiração a ser grande: recebeu uma auditoria fiscal tipo pente fino. É que, nesse período de pobreza, o Tesouro Federal e o Estadual não admitiam que nenhuma empresa nova, sobretudo de um jovem empresário pudesse crescer sem pagar o pesado ônus de multas, muitas vezes forjadas ou inventadas sobre faltas acessórias e formais, para poderem justificar a sua função e fazer jus aos 50% do valor da multa dos autos. Nathan, nessa altura, surpreso com o forte sentimento anti-empresarial e hostil ao capitalismo, disse-me: *constrói um novo prédio e aguarda a presença infalível do fisco, pois destes, o primeiro sinal ostensivo de riqueza, apesar de você ser um grande contribuinte do fisco*. Desse episódio ele recebeu, talvez, uma grande lição, pois a partir desse entrevero com os exatores, organizou o melhor departamento contábil e fiscal da cidade. Os seus assessores e tributaristas eram consultados por todos nós, pois eles bem conheciam a legislação e as armadilhas do fisco. Essa equipe da Moto Importadora era dirigida por Agnaldo Salazar, um exímio contabilista e tributarista, discípulo do famoso advogado e contador Otelo Serra Lima, que vieram reforçar o conhecimento e aconselhamento de Benjamin Alves, antigo comerciante e profundo conhecedor de contabilidade e direito fiscal. Benjamin Alves era o consultor de muitas empresas e pai do nosso amigo empresário Jacques Alves, de Credi-Alves, futuro concorrente de Moto Importadora, S. Monteiro, TV Lar e da Bemol.

Querendo voar um pouco mais alto, Nathan Xavier resolveu transformar a firma por quotas de responsabilidade limitada em sociedade anônima. Isto se deu em 1953, ano marco em sua vida, pois nesse ano, resolveu constituir família, casando com D. Mundita, uma dos dezessete filhos do Coronel Auton Furtado, proprietário de grandes seringais nos rios Tarauacá, Gregório e Murú. Desse feliz consórcio teve apenas dois filhos: Nathaniel Furtado Xavier de Albuquerque, tragicamente falecido em um acidente de trânsito, o que lhe causou grande e profunda dor e angústia existencial, por ser o primogênito vocacionado para sucedê-lo na organização, e Anchises Furtado Xavier de Albuquerque, o caçula Kiko.

Depois da fundação da Moto Importadora S.A., em 1955, na nova sede da Rua Guilherme Moreira, ampliada para as laterais e para os fundos até atingir a Rua Marcílio Dias, onde hoje funciona a Telamazon e o Banco Rural, Nathan Xavier iniciou a ampliação e reorganização societária. O quadro de sócios da Moto Importadora Ltda., constituído por Nathan, seu pai Dr. Xavier e o seu amigo Hildebrando Marinho, foi ampliado com a entrada de novos acionistas: Geraldo Magela Dantas de Araújo, antigo despachante de J.G. Araújo, um perito e profundo conhecedor da burocracia alfandegária, natural do Rio Grande do Norte; Francisco Xavier de Albuquerque, o Xavico, professor catedrático da Faculdade de Direito do Amazonas; José Nascimento, antigo auxiliar e técnico em motores, peças e acessórios e que, mais tarde, se tornaria empresário, quando Nathan, por motivo de burocracia fiscal, resolveu entregar-lhe a seção de peças e acessórios, para montar o seu próprio negócio; Lourival Teixeira Mendes, também despachante e, mais tarde, advogado de muito conceito; Aldemiro Lima; e sua esposa Mundita Furtado Xavier. Esses acionistas da mais alta integridade pessoal, quase todos trabalhavam em expediente integral na organização, com ex-

cessão do seu venerando pai Dr. Xavier, grande médico, humanista e enciclopedista, que fazia, rotineiramente, uma visita diária ao escritório, onde tinha um gabinete para receber e conversar com os amigos, especialmente com o seu velho companheiro Hildebrando Marinho, Anchises Câmara e outros colegas de caçadas e pescarias no Careiro, Cambixe, Curari, Varre-Vento, Terra Nova, Janauacá e Autazes.

A nova diretoria do grupo Moto Importadora teve a visão de selecionar um grupo de funcionários, altamente qualificados, para lhe dar assessoria nos diversos setores da empresa: Além de Agnaldo Salazar, na contabilidade e questões fiscais; José Maria Teixeira, antigo funcionário do Banco Ultramarino e que se tornou grande executivo-associado ao grupo; Sthepheson Vieira Medeiros, exgerente da Agência do Banco do Brasil em Manaus, que se aposentou e foi tomar conta da gerência administrativa da empresa e, mais tarde, da Imesa S.A.; Luiz Massena, no departamento de engenharia; Salomão Benoliel na gerência da Loja das Geladeiras; Fernando Andrade na direção da Revendedora Imesa; e outros

Com este grupo de excelentes profissionais e executivos, e graças à sua inteligência e mente criadora e inovadora, Nathan Xavier partiu para a expansão de sua empresa, mediante aquisição de empresas concorrentes ou criação de novos estabelecimentos e indústrias. Assim, Charles Hamu vendeu-lhe a Credi-Lar, uma empresa que trabalhava nos ramos de eletrônica e peças e que tinha uma loja no antigo Ponto Chic, na Av. Eduardo Ribeiro, esquina da Rua Henrique Martins.

A entrada do grupo Moto Importadora no segmento de eletro-domésticos e crediário teve grande impacto no mercado, nessa época dominado, apenas, por poucas firmas concorrentes: Lojas Bemol de Benchimol, Irmão & Cia. Ltda., S. Monteiro, TV Lar e Credi-Alves. Para sediar a primeira loja adquiriu o prédio do antigo Restaurante Central, na Av. Eduardo Ribeiro e nele construiu um edifício de 4 andares, onde funcionou a Loja das Geladeiras, que logo se tornou o mais importante magazine da cidade. Outras lojas foram sendo construídas e adaptadas para compor a rede de estabelecimentos comerciais, aproveitar a fase da grande demanda de artigos estrangeiros, importados pela Zona Franca de Manaus, a partir do Decreto-lei 288, de 18/2/1967.

Desta maneira, foram surgindo a Credilar 1, no Ponto Chic; a Credilar 2, na antiga Leitaria Amazonas; a Credilar-Teatro, todas na Av. Eduardo Ribeiro; a Credilar-Lord na Rua Marcílio Dias; Credilar Mercado na Rua Marquês de Santa Cruz; a Credilar Educandos, a Credilar Monte Cristo e a Credilar-Flores, e outros estabelecimentos e filiais no Alvorada e em outros bairros, num total de 18 lojas, a maior cadeia de estabelecimentos de eletro-domésticos da cidade.

Os negócios da Moto Importadora não se limitavam, todavia, ao setor comercial, pois desde cedo Nathan Xavier e seu grupo mostraram vocação de se expandir para o setor industrial, com o advento da Zona Franca de Manaus e a criação do Distrito Industrial. A primeira unidade do grupo foi uma fábrica flutuante de gelo, localizada na baía do rio Negro, construída no Varre Vento por Waldemiro Lustosa, que transformava a água do rio em blocos de gelo para vender aos pescadores, concorrendo diretamente, e com maior vantagem locacional, com a poderosa empresa Miranda Corrêa & Cia. Ltda., dos irmãos Maximino, Antonino e Dioclécio, fabricantes da cerveja XP-TO e do gelo cristal.

Outro marco importante na vida da organização foi a compra da Fábrica Baré, do comerciante Armando Mesquita, ex-subgerente do Banco Ultramarino, situada na Rua José Clemente. Lá a Moto Importadora entrou no ramo de refrigerantes com base no guaraná e outros sabores, com-

petindo com os guaranás Andrade, Magistral e Brahma, que havia adquirido o controle da Fábrica do Plano Inclinado, dos irmãos Miranda Corrêa. Um passo mais ousado do grupo no início da década dos anos 70, foi a associação com a Fábrica de Cerveja Skol, de um grupo internacional inglês-português. Esta associação levou o grupo Moto Importadora a fazer considerável investimento em construção civil no terreno da Av. Constantino Nery e na compra de equipamento para fabricação de cerveja a fim de concorrer com o produto da cerveja Brahma. Foi apresentado projeto de investimento à Sudam para obter o certificado da empresa de interesse para o desenvolvimento da região, no sentido de obter os benefícios fiscais de isenção do imposto de renda, conforme previa o art. 23 do Decreto-lei 756/1960. O processo encontrou má vontade por parte da Superintendência da Sudam e não foi aprovado, a despeito de ser enquadrado dentro dos melhores parâmetros técnicos e de viabilidade econômica.

Este episódio desgastou profundamente Nathan Xavier e o frustrou, pois sentiu na própria carne, como é difícil para um empresário amazonense enfrentar o poder da burocracia federal e do *"lobby"* dos interesses radicados dos carteis e oligopólios. Mesmo assim, ele continuou a tocar o seu projeto industrial, porém surge um novo imprevisto, pois a empresa Skol, detentora da tecnologia, marca e *"know-how"*, desistiu do empreendimento e deixou sozinha a Moto Importadora, no meio do caminho.

Era impossível continuar com o empreendimento, pois sem marca e tecnologia, seria impossível enfrentar a concorrência e, mais ainda, sem os favores fiscais e o aporte de capitais da Sudam era difícil concluir a obra da cervejaria. Mesmo assim, embora inconclusa a parte de cervejaria, a Moto Importadora operou a nova fábrica, produzindo apenas o guaraná Baré e outros refrigerantes. A salvação do empreendimento veio quando, a Cervejaria Antárctica se interessou pelo projeto e propôs a compra. A Moto Importadora não teve outra alternativa: vendeu o controle acionário total do empreendimento, que havia consumido alguns milhões de dólares, muito trabalho e dedicação de toda a sua equipe.

A atividade comercial importadora era muito lucrativa na década dos anos 70. Como as importações estavam contingenciadas pela Suframa e a Moto Importadora, pelo critério de tradição, emprego, investimento e recolhimento do ICM, era, àquela altura, a maior empresa da cidade de Manaus, com cerca de 2.000 empregados, foi beneficiada pela maior quota de importação que chegou a atingir US$8 milhões anuais. Nesse tempo, a diferença entre o dólar oficial e o paralelo era quase de cem por cento, que acrescido da isenção do imposto de importação e I.P.I., tornava a Zona Franca de Manaus a *Meca do Turismo* comprista nacional. Milhares de ávidos turistas enchiam as lojas todos os dias, e os lucros eram bastante altos durante toda a década de 1970 e 1980, considerados os anos do *"boom"* da Zona Franca Comercial. Manaus tornou-se um grande centro e empório comercial. Posteriormente, a situação começou a decair, quando surgiu o contrabando da Ciudad del Leste, de Santos e Paranaguá, e o dólar paralelo teve a sua cotação quase equiparada ao oficial retirando, deste modo, grande parte das vantagens competitivas do comércio lojista.

Nesse momento surgiu o Distrito Industrial da Suframa, construído nas administrações dos Superintendentes Hugo Almeida e Aloysio Campelo, que muito incentivaram a vinda de novas indústrias para o novo distrito, situado na parte leste da cidade, em direção ao encontro das águas. A Moto Importadora teve a sorte e a boa fortuna de se associar através de *joint-ventures* com empresas multinacionais e multi-estaduais e dessas parcerias se tornou grande acionista da Moto Honda, na fabricação de motocicletas; da Multibrás, na fabricação de injeção plástica; do grupo Novo Hotel,

na Bola da Suframa; nos quais tinha grande participação acionária. Com o seu departamento de engenharia bem organizado, sob a chefia de Luis Massena, ela obteve razoável lucratividade com a construção das fábricas de suas associadas e de outras que vieram a ser construídas no Distrito Industrial.

Nessa altura, o grupo Moto Importadora já era considerado o maior grupo comercial e industrial de empresas nativas amazonenses, pois possuía um imenso patrimônio acumulado ao longo de mais de trinta anos de duro labor, com interesses e negócios bastante diversificados; todos eles bem administrados, informatizados e bem rentáveis.

Além das empresas comerciais e industriais que formavam o seu conglomerado, o grupo Moto Importadora tornou-se o maior importador de produtos eletro-domésticos e o principal distribuidor de cimento estrangeiro, importado da União Soviética e de outros países do leste europeu. Também possuía outros interesses diversificados como no campo agrícola. Como Nathan Xavier sempre tivera uma vocação marinheira e ribeirinha, comprou terras no Médio Solimões, onde implantou a fazenda modelo "Ajaratuba", com 1.800 cabeças de gado zebuíno, de alta linhagem, onde passava os fins de semana, dirigindo a lancha "Piranha".

Alimentava o propósito de dotar o Amazonas de produção própria de itens que oneravam o seu balanço estadual de pagamentos, por sua "importação" de outras unidades federativas. A exemplo, de resto, de outras indústrias em que teve isso em conta (como a cervejeira); e com sua experiência nos cultivos de várzea intentou a implantação da cultura sistemática do gergelim nas do Amazonas. Essa oleaginosa, de alto rendimento e cultivo fácil e econômico em nossa região, destinar-se-ia à extração e refino do óleo comestível correspondente, que é considerado um dos mais finos no mundo, só superado ou igualado pelo de oliva, mas muito mais barato. Tendo por sub-produto uma torta servível ao consumo humano, sob várias formas. Há países onde o consumo do óleo de gergelim é o predominante. Entrou assim em entendimento com o Instituto Agronômico de Campinas e com seu congênere da Venezuela (onde o cultivo do gergelim é muito difundido justamente para produção de óleo comestível barato e de alto padrão) e durante anos desenvolveu, via Moto, um serviço de triagem de cultivares, com a ajuda valiosíssima e extremamente vontadosa daqueles institutos, até se definir por dois que seriam os ideais para o Amazonas; e cuja índole permitia esmagamento e extração de óleo em conjunto, misturando-se à vontade os grãos. Contratou especialistas japoneses para difusão das sementes e durante três safras, começando de umas poucas dezenas de quilos delas nos cultivares mais favoravelmente definidos pelos seus órgãos técnicos e de consultoria (ambos trabalhando sem nenhum ônus para a Moto), nos últimos três anos deslanchou um programa educativo e de fomento, que consistia em visitas dos citados japoneses e auxiliares brasileiros, feitas em embarcações do Grupo, ao longo das várzeas do Médio Amazonas (Solimões, Amazonas e seus afluentes e paranás de água branca), chegando no terceiro ano a obter uma colheita de *sementes* selecionadas de centenas de toneladas, já permitindo o lançamento de produção em escala industrial. Neste ponto teve recusado pelo Governo do Estado, que de sua ciumosa Secretaria de Agricultura teria recebido recomendação em desfavor do projeto, a isenção de ICM pleiteada - o que então era normalmente concedido às indústrias da borracha, da juta e mais pelo menos dois outros produtos regionais. O gergelim nem existia como elemento econômico no Amazonas, mas a partir do segundo ano da coleta das *sementes* de alto padrão começaram estas a ser tributadas à sua chegada a Manaus, a um valor de "pauta" arbitrária que sobre elas criou o Tesouro Estadual, - que a Moto se viu obrigada a pagar embora distribuísse *gratuitamente* ditas sementes padrão aos agricultores em kits compostos delas mesmas, de formicida específico para defendê-las durante a germinação, de defensivos agrícolas para acompanhar o

primeiro crescimento das plantas especiais que eram as de que se colheriam ainda mais *sementes* - para continuidade da operação de fomento (em plantações maiores tais cuidados seriam dispensáveis). A esse tempo tinham sido contratados equipamentos industriais consideráveis, mas com a recusa do estímulo tributário pela pátria de sua paixão os sócios do Grupo resolveram renunciar ao plano e tudo abandonar, com perda de desembolsos em estudos, projetos, campanha de fomento à produção de sementes e parcela adiantada por conta de equipamentos.

Em 1976, ocorre a tragédia do acidente mortal que levou a vida do seu querido filho Nataniel Furtado Xavier, o seu primogênito e provavelmente seu sucessor na direção das empresas. Foi um golpe doloroso e pungente do qual jamais se recuperou, pois atingiu profundamente o seu lado afetivo de pai, trazendo-lhe grande crise existencial. Mesmo assim, abatido pelo golpe do destino, continuou ainda firme no comando de suas empresas, muito embora profundamente amargurado e desiludido. O gigantismo de sua organização, por ser uma empresa amazonense, começou a incomodar a muitos outros concorrentes e, sobretudo, as autoridades que viam no grupo uma nova fonte de poder, surgindo no cenário econômico e político do Estado. Questionamentos, provocações, noticiários insidiosos sobre lucros exagerados na importação de cimento - o que era uma grande injustiça, a ponto de obrigar o Nathan a trazer, constantemente, no bolso a planilha de custos para mostrar às autoridades militares e à Sunab - começaram a abalar a estrutura psicológica do empresário, que via nessas manifestações provincianas e deletérias um desestímulo à sua atividade empresarial e às futuras iniciativas programadas para a expansão do seu grupo.

Ao entrarmos na década dos anos 80, Nathan Xavier sentiu que o modelo Zona Franca de Manaus, sobretudo, na sua fase comercial, tinha dias contados, pois a lucratividade de suas empresas como de todos os outros concorrentes que operavam no ramo, começava a decair. De outro lado, os índices crescentes de nacionalização impostos às indústrias, tornavam os produtos fabricados na Zona Franca de Manaus menos competitivos e de inferior qualidade. Novamente, as grandes distâncias continentais, que sempre foram as grandes barreiras a vencer para tornar viáveis os empreendimentos, face aos altos custos de transferência e frete, começaram a se fazer sentir, na medida em que diminuía os incentivos fiscais e aumentavam as pressões dos grandes grupos do centro-sul contrários ao modelo ZFM. Essas pressões acabaram por se traduzir em decretos, portarias, instruções normativas e outros óbices burocráticos, que procuram através dessas dificuldades criar desestímulos para a vinda de novas empresas, tornando as que aqui já existiam menos atraentes.

Assim é que, em 1982, tomou a decisão de restringir os seus negócios em Manaus, vendendo ou transferindo a sua participação acionária nas grandes corporações industriais do Distrito Industrial. As negociações com a Moto Honda chegaram a bom termo e, assim, a Moto Importadora vendeu a sua participação de 30% do seu principal e mais rendoso empreendimento industrial, seguindo-se após a transferência de suas ações do grupo Multibrás da Brastemp.

Especulava-se que a Moto Importadora estava se desfazendo, apenas, dos seus investimentos industriais para se concentrar na área comercial, onde ela dominava. As suas grandes importações baseadas nas quotas contingenciadas da Suframa, baseadas na sua tradição, emprego, recolhimento e impostos lhe asseguravam uma importação da ordem de US$8 milhões/ano.

A decisão, no entanto, da Moto Importadora era mais profunda e radical, pois incluía, também, a venda ou transferência das suas lojas e pontos de comércio. Esta retirada se concretizou em 1984, quando foram transferidas as três principais e maiores lojas do grupo: a Loja Credilar das Geladei-

ras para a Mesbla S.A., a Credilar-Teatro para as Casas Pernambucanas e a Credilar-Flores para as Lojas Americanas. Tratava-se, pois, de uma posição estratégica do grupo, em relação a Manaus, e a liquidação de sua rede de magazines, mediante venda ou locação. Assim, foram sendo liquidados os 18 estabelecimentos comerciais do grupo e aqueles que não puderam ser vendidos ou alugados foram, simplesmente, fechados, procedendo-se ao final um grande leilão do estoque de mercadoria na Loja da Credilar Monte Cristo, para liquidação final dos seus ativos de bens e mercadorias.

Esse final de encerramento das operações do grupo Moto Importadora deve ter sido bastante doloroso para o seu fundador Nathan Xavier, pois este como pessoa humana e líder empresarial sempre teve profundo vínculo com a terra e o povo amazonenses. Creio que muito mais do que a liquidação dos seus estabelecimentos deve ter sido a rescisão do contrato de trabalho com os seus antigos funcionários e até sócios. Geraldo Magela Dantas de Araújo, seu amigo e companheiro desde a juventude, através de uma alteração contratual saiu da sociedade e os gerentes, administradores e profissionais, mediante generoso acordo, tiveram os seus contratos de trabalho rescindidos. A Moto Importadora Ltda. ficou, apenas, com uma empresa em Manaus, a Imesa S.A., revendedora dos veículos Ford, talvez, por não haver encontrado comprador interessado.

Liquidados os seus negócios, Nathan Xavier com sua família mudaram-se para o Rio de Janeiro, tendo lá fundado a Moto Participações e Negócios Ltda., encarregada de administrar o seu grande patrimônio imobiliário e fazer aplicação de capitais no mercado de ações, prédios e armazéns comerciais e industriais. Apesar dessa mudança, ele continua preso e vinculado a Manaus e ao Amazonas, para onde viaja constantemente a rever os amigos, fazer as suas pescarias e refugiar-se no interior para, jamais, esquecer as suas origens.

Com a saída do grupo Moto Importadora e a mudança de Nathan Xavier para o Rio de Janeiro, Manaus e as classes empresariais perderam um grande líder e porta-voz, cuja presença era indispensável em toda e qualquer reunião nas associações e órgãos de classe.

Conforme ele havia previsto, a Zona Franca Comercial logo, no ano seguinte, mostrou sinais de desaquecimento e começou a entrar em crise. O mercado brasileiro foi aberto para as importações do exterior, as alíquotas de importação baixaram, o contrabando de Ciudad del Leste e de outros pontos aumentou, esvaziando Manaus, que não mais recebia aquele grande fluxo de turistas e compradores. Muitas lojas e bancos foram fechados e outros encolheram de tamanho, ou procuraram sobreviver mediante contenção de salários e despesas. As próprias empresas do Distrito Industrial foram atingidas, pois o seu faturamento caiu de US$8,5 bilhões de 1990 para US$4,5 bilhões em 1992, com recuperação no ano de 1993, quando as vendas se elevaram para US$6,5 bilhões, porém a massa salarial que havia atingido US$848 milhões/ano jamais se recuperou, tendo em 1993 alcançado somente US$440 milhões, e o número de empregados baixou de 76.798 para 41.317, nesse mesmo período.

A presença da Moto Importadora no cenário econômico e social em Manaus constitui uma fase histórica marcada desde o seu primeiro estabelecimento, em 1945, na Rua Henrique Martins, e atinge o seu apogeu durante os anos dourados da Zona Franca de Manaus, quando se tornou a maior empresa legitimamente amazonense. Aliás, como empresa nativa, ela teve também outro papel importante que deve ser destacado. É que ela representa a ascensão urbana dos amazonenses, de origem nordestina, no comando e liderança comercial e industrial do Estado. Esse papel, no passado, foi representado, no interior, pelos *"cearenses"*, quando no apogeu do ciclo da borracha se tornaram seringalistas e coronéis de barranco. Antes deles, os ingleses, alemães, franceses,

portugueses, judeus e sírio-libaneses tiveram, também, as suas fases de domínio e poder. Excetuando as indústrias do Distrito Industrial, que assinalam a chegada dos grandes grupos empresariais japoneses e paulistas, as empresas nativas procuraram encontrar a sua oportunidade no segmento comercial. A Moto Importadora que, também, assim se iniciou, foi mais além, ao se projetar no campo industrial, associando-se aos grandes nomes e marcas do mercado mundial.

Durante o seu apogeu, todavia, a Moto Importadora bem exerceu a sua função como a grande criadora de empregos, renda e geradora de impostos para o erário público dos três níveis de governo, havendo exercido, com eficiência, o seu papel de grande inovadora nas atividades econômicas do Estado. No seu período máximo de expansão, ela foi a grande sucessora dos grupos I.B. Sabbá e Isaac Benzecry que, por sua vez, substituíram a liderança que J.G. Araújo exercia, soberanamente, durante a crise da borracha, no período de 1911 a 1940. Parece que, por mera coincidência, os grupos empresariais dominantes se sucedem a cada vinte ou trinta anos, correspondentes a cada ciclo econômico dominante. Depois, com a mudança ou a crise, as empresas familiares, por falta de sucessores, ou forçadas pela recessão, saem de cena e novos agentes e atores surgem para ocupar espaços vazios deixados pelo concorrente-líder desaparecido ou retirante. É o que se verifica, também, nos dias correntes, quando a posição líder da Moto Importadora vem sendo ocupada e substituída pelo conglomerado nativo das empresas do Grupo Simões que, atualmente, já é o maior empregador na área industrial em toda a Amazônia, e pelo Grupo Assayag, pioneiro e detentor da maior rede de supermercados de Manaus.

Cada grupo, no seu tempo, fez história e se incorporou ao passado e à vida da cidade de Manaus. Moto Importadora foi uma empresa dinâmica enquanto durou, e o seu fundador Nathan Xavier de Albuquerque, uma inteligência excepcional, bem soube cumprir e desempenhar o seu ofício, com engenho, arte e competência na liderança das empresas nativas amazonenses.

CORONÉIS DE BARRANCO E DA SERINGA

Centenas de milhares de imigrantes *"cearenses"* e nordestinos, ora expulsos pelo flagelo da seca do sertão, ora atraídos pelo *"apetite"* da seringa, vieram para a Amazônia na última metade do século passado e nas décadas dos anos 10 e 20. Talvez, na história das migrações humanas, jamais se tenha registrado drama de igual proporção, somente comparável ao dos judeus no seu êxodo, diáspora e perseguição milenar; ao dos povos africanos, nos porões dos navios negreiros e nas senzalas da Casa Grande; e das tribos indígenas expulsas de suas terras, após a destruição de suas culturas.

Eles eram recrutados nos campos de flagelados das secas, nas vilas e povoados do sertão nordestino, embarcados nos porões dos navios do Lloyd, amontoados nas improvisadas hospedarias de imigrantes e depois mandados, com as suas redes de dormir, nos porões dos *vaticanos, chatas e gaiolas*, rio acima, para trabalhar nos seringais dos baixos e altos rios. Começavam a trabalhar, já endividados, conforme Euclides da Cunha: *"o seringueiro trabalhava para escravizar-se"*. Começavam como *"brabos"* até que, com a ajuda dos companheiros mais velhos e experimentados - os seringueiros *"mansos"*, já domesticados, aprendiam o ofício do corte, sangria, coleta e defumação. Quando não eram vítimas da violência, das flechadas dos índios, picadas de cobras, das emboscadas e conflitos de sangue nas festas e nos negócios, morriam aos milhares de doenças como beriberi, pelagra, malária, maleita e ferida braba.

Muitos deles, no entanto, conseguiram classificar-se social e economicamente, após longos anos de sofrimento e duras jornadas de trabalho, que se iniciavam às quatro horas da madrugada, para poder coletar o látex na parte da manhã, quando as seringueiras eram mais generosas e produtivas. Começando como seringueiros, percorriam o duro aprendizado na selva, que os habilitava a *"subir na vida"*: mateiro, comboieiro, pesador, classificador, capataz, auxiliar de escrita, gerente de barracão, arrendatário de estradas e colocações, até atingir o topo da carreira: seringalista.

Como seringalista, esses empresários nordestinos tinham importante função a desempenhar no sistema produtivo. Eles eram o elo da cadeia produtiva a partir do aviador de Belém e Manaus, que lhes financiavam as mercadorias para a montagem das safras e os seringueiros que viviam internados nas estradas e colocações, onde exerciam o seu ofício de sangrar, coletar e defumar as *pelas* de borracha no seu tapiri de palha e paxiúba, para entregas periódicas ao barracão do patrão. Este emitia contas-de-venda e apurava os débitos e créditos de mercadoria e produto, num autêntico sistema de escambo colonial.

O sucesso do seringueiro media-se pelo seu saldo no final da safra e o do seringalista pelo número de *pélas* de borracha fina, entrefina, sernambi e caucho, que era consignado aos seus aviadores da praça de Manaus e Belém, para ser classificados e exportados para o exterior. No ajuste de contas entre seringalista e aviador, novamente as contas-de-vendas apuravam na contabilidade os ganhos e perdas, quando vinham a Manaus para receber o saldo e fazer novos pedidos, comprar novos seringais dos aviadores, que tinham estoque de terras, decorrentes de liquidação de dívidas, arrematar terras em leilões e hasta pública, visitar a família ou os filhos internados no Colégio Dom Bosco, Brasileiro, Santa Dorotéia e Maria Auxiliadora. Essas visitas anuais dos seringalistas nas entre-safras, também, eram aproveitadas para recuperar a saúde, comprar imóveis na cidade para alojar família, parentes, ou viajar para o Ceará e Nordeste, a reverem os seus pais e familiares nas

roças, vilas, povoados e cidades do agreste e do sertão.

Antes da chegada do verão, os seringalistas estavam todos de volta para montar a safra, cuidar das estradas, abrir novas colocações, suprir o barracão de mercadorias de consumo para os *"fregueses"* e incrementar a produção. Quase todos de origem nordestina eram homens formados no duro labor e na experiência da vida, que se sobressaíam pela iniciativa e capacidade de comando e organização.

Administrar um seringal era tarefa bastante difícil e complexa. Envolvia treinamento e assentamento de seringueiros, abertura e manutenção de *"estradas"* e varadouros, compra de burros e animais de carga e sela para transporte, aquisição de tijelinhas, baldes, machadinhas, terçados, espingardas e bala para caça, classificação e qualificação do produto para obter o máximo de *borracha fina* e o mínimo de *sernambi*. Cumpria organizar e receber os navios que faziam o transporte fluvial de subida com suprimento de ranchos e mercadoria, e de baixada com gêneros; administrar o depósito e armazém, escriturar os livros de débito e crédito, expedir contas-de-venda, ler o *Chernovitz* para curar as doenças dos fregueses, cuidar da família e dos filhos, quando estes os moravam na sede do barracão; solucionar conflitos entre os seringueiros e companheiros, fazer festas, danças e forrós, promover casamentos e amigações para os seringueiros , expedir cartas com pedidos para os aviadores de Manaus, remeter mesadas para as famílias, enfim, um rol sem limite de obrigações e afazeres. Alguns poucos, quando na cidade, faziam demonstrações de seus poderes e riqueza nos cassinos, cabarés, hotéis, festas beneficentes e quermesses. Esses eram raros mas se tornaram folclóricos ao fazer demonstrações ostensivas de seu prestígio através de indícios exteriores de riqueza, como fumar charutos cubanos, acendendo-os com notas de quinhentos mil réis, ou usar anéis com diamantes de muitos quilates no dedo anelar ou indicador.

Um seringal era, assim, uma comunidade humana, econômica e social de trabalho, que envolvia múltiplas funções e abrangia um grande universo de seringueiros, mateiros, comboieiros, capatazes, roceiros, fiéis de depósitos, auxiliares de escrita, guarda livros, todos eles personagens e atores, a viver nas terras de seringa e castanha. Era preciso, também, fazer roçados para suprir de milho os burros e cultivar alguns gêneros alimentícios para diminuir os custos de administração, de alimentação do barracão e do tapiri; tratar bem das árvores para evitar a sua depredação como o sistema do arrocho e do ***mutá***, observando com zelo e uniformidade no corte, sem ***baterias*** e nem ***caga-fogo***.

Cumpria, também, convidar padres para o batismo das crianças, casamentos, enterros; resolver brigas, evitar emboscadas, combater invasões de seringais vizinhos, justiçar criminosos, seringueiros fujões, estabelecer vínculos de compadres e afilhados, disciplinar e distribuir *"justiça"*, quando necessário, apoiar políticos durante as eleições nos municípios e no Estado, através de candidatos previamente escolhidos e eleitos sob conchavos e acordos. Todas estas funções davam, sem dúvida, grande prestígio aos seringalistas e faziam crescer a sua importância como líderes e dirigentes dessas comunidades. Muitos deles exerciam as funções oficiais de Juiz e Paz, o que fazia aumentar a sua influência. Muitos entravam para a maçonaria e acabavam como Grão-Mestre 33, o que aumentava o seu prestígio e engrandecia o seu ***ego***.

Por isso, os seringalistas assumiam muitas obrigações que transcendiam a essas funções primárias de sobrevivência e organização, na medida em que iam enriquecendo e aumentando o seu poder. Esse papel seria reconhecido quando a Guarda Nacional passou a outorgar e vender patentes de oficiais aos líderes e pessoas importantes. A mais almejada era a de Coronel da Guarda Nacional.

Os seringalistas, mediante ação política, recebiam essa patente com merecimento, ou a compravam como forma de impor respeito, admiração e disciplina. Tal como nos títulos de nobreza, ao tempo da monarquia, ou nos títulos de Comendador para os aviadores portugueses, a patente de Coronel era um título de alto valor, estima e consideração para os seringalistas nordestinos.

Deste modo, eles passaram a ser conhecidos por Coronéis antes dos prenomes e nomes de família. O título impunha respeito e conferia autoridade ao seu titular e, destarte, o interior da Amazônia foi sendo dominado por Coronéis, a princípio com legítimas patentes da Guarda Nacional, e depois, mesmo sem título, tornou-se costumeiro agregar ao nome dos proprietários dos barracões esse atributo e honraria. Por isso, talvez, o povo começou a chamar indistintamente de Coronel de Barranco a todos eles, independente da existência ou não destas patentes. Assim como os aviadores portugueses passaram a ser Comendadores, mesmo sem comenda oficial, os seringalistas passaram a ser Coronéis, em respeito ao seu poder e riqueza.

Isto, aliás, faz parte da cultura e do folclore do povo brasileiro, até também, no meio civil e urbano é comum tratar as pessoas importantes pelo título de doutor, tendo ou não graduação de Phd universitário. Em outras regiões e países semelhante fenômeno ocorria, até nos Estados Unidos, no período colonial, onde os proprietários das fazendas de algodão e donos de senzalas do sul do país eram tratados, respeitosamente, como *Kentucky's Colonels*, independentes de qualquer comenda, título ou patente. Igualmente, no Nordeste, ocorreu o fenômeno com fazendeiros e comerciantes ricos da zona da mata, agreste e sertão, que passaram a receber as patentes de Coronel, ou simplesmente a ser reconhecidos e chamados por esse título antes do nome ou sobrenome. Os coronéis nordestinos, da mesma sorte, gozavam de grande prestígio social e político, chegando a dar origem ao movimento chamado de *"coronelismo sertanejo"*, que durante décadas se constituiu numa oligarquia dominante nos conchavos políticos, durante as eleições e na distribuição de verbas para a *"indústria da seca"*.

Assim, a Amazônia foi sendo povoada por *"Coronéis"* de Barranco. Quase todos eram seringalistas que dominavam os rios de borracha, como donos de seringais, castanhais, fazendas e propriedades rurais.

Os Coronéis-seringalistas eram numerosos, contudo uns tinham, pelo seu poder e riqueza, mais prestígio e quase sempre eram cortejados pelos prefeitos, governadores e políticos. Eles se tornaram peças fundamentais do sistema *viciado* de eleições da época, pois detinham verdadeiros currais eleitorais. Muitos deles acabaram-se elegendo deputados e até governadores do Estado, em função de seu imenso prestígio, como ocorreu com os Coronéis José Negreiros Ferreira (*"onde há saldo não existe esbanjamento"*) e Francisco Areal Souto, que foram deputados e governadores interinos.

Eram numerosos, pois segundo levantamento efetuado por Roberto Santos (op cit pg 83), em 1910, havia em exploração 21.405.000 seringueiras, distribuídas em 174.024 *"estradas"* que ocupavam 175.787 seringueiros e auxiliares, localizados em uma área de 14.300.000 hectares, com cerca de 24.000 seringais. Por aí já se tem idéia da intensidade de vida nos rios da Amazônia; e da significação de toda a cadeia produtiva e sistema social de vida.

Pode-se bem estimar que, então, deviam existir algumas dezenas de milhares de Coronéis de Barranco e de Seringa, também chamados pejorativamente de Coronéis de *Beira-Rio* e de *Roça*. Muitos deles tinham diferentes tipos de temperamento: desde os sanguinários, violentos, autoritá-

rios, até aqueles de boa formação moral, amigos de seus aviados e compadres, que exerciam uma função patriarcal e amiga como chefes de família, autênticos e justos líderes comunitários de grande prestígio e valor. Quando sentiram o gosto pelo poder e pela política elegiam-se prefeitos, deputados, chegando até a governadores do Estado.

Os nomes da maioria deles, transcorridos tantos anos, foram sendo esquecidos pela voragem dos tempos, perdidos no anonimato das ruínas dos seus seringais. Com a ajuda de alguns livros, registros, crônicas, jornais da época e depoimentos de amigos e pessoas pude reconstruir uma parte dessa memória.

Essa memória registra, desde logo, a ascensão social e o reconhecimento do novo status social, que os nordestinos em geral e os *"cearenses"* em particular passaram a representar na sociedade amazônica. Provindo eles de humildes e sofridas famílias sertanejas, esses imigrantes, tanto seringalistas quanto seringueiros, percorreram longo, sofrido e duro caminho nas suas andanças e trabalheiras sem-fim nos sítios, fazendas, roças, seringais, castanhais, dos rios e dos beiradões da Amazônia. Quando *"enricavam"*, muitos deles e até mesmo seringueiros podiam realizar o fagueiro sonho de visitar o torrão natal, vestidos, conforme conta a lenda, de terno de linho branco *"H.J."*, chapéu de Chile, bengala de cabo de prata, relógio de algibeira, correntão de ouro de causar inveja aos conhecidos e amigos: eram os *"paroaras"*, como eram chamados, no Ceará, os filhos da terra quando voltavam enriquecidos do Pará.

Os sobreviventes dos 300.000 *"cearenses"* e nordestinos que vieram *"fazer"* a Amazônia, no período áureo da borracha, jamais esqueceram o seu sertão e os seus familiares. Rodolpho Theophilo que muito estudou o problema desses flagelados, citado por Mario Barroso Ramos em ***Seringueiros & Seringalistas***, Revista ACA nº 68, de março de 1947, calculou que até o ano de 1910 essas famílias sertanejas receberam mais de 30.000 contos de réis, enviados por seringueiros e seringalistas, como mesada e ajuda. Segundo seus cálculos, ao câmbio de 12 mil réis a libra, representava, naquela época, cerca de 2.500.000 esterlinos, equivalentes em 1992 a aproximadamente 130 milhões de libras ou 195 milhões de dólares de hoje. A exploração da borracha, assim, além de ter proporcionado a construção da infra-estrutura da Amazônia, também ajudou muito o Nordeste, sem contar com a já reconhecida contribuição para o Tesouro Nacional e para o fortalecimento da economia do Centro-Sul.

Com a crise e a debacle da borracha, esses nordestinos iniciaram novo êxodo e diáspora, primeiro se fixando nas sedes dos municípios vizinhos e depois nas capitais dos Estados: em Rio Branco, Porto Velho, Manaus, Belém, Macapá e outras cidades ribeirinhas. Nessas cidades, os que tinham posses e conseguiram salvar da falência os seus seringais, compraram propriedades e lá se estabeleceram como comerciantes e industriais, e puderam educar seus filhos nas melhores escolas. A grande massa dos nordestinos deserdados de fortuna migraram, também, para os subúrbios e periferias dessas cidades, onde passaram a viver de biscates ou como camelôs, vendedores ambulantes, merceeiros, donos de botequim e biroscas nos arrabaldes.

Na fase subseqüente, essa grande massa de população de origem e ascendência nordestina, através dos seus filhos e descendentes conseguiram, mediante muito esforço, dedicação e espírito de luta, abrir seu próprio caminho e se estabelecer como empresários nos diversos segmentos econômicos. Hoje eles representam, através de seus descendentes, a maioria do empresariado local e das lideranças nas profissões liberais e na classe política, posições conquistadas em competição com os demais grupos étnicos e culturais. Aqueles que não conseguiram classificar-se economicamente

passaram a constituir a grande maioria de trabalhadores, empregados ou autônomos, vivendo na economia informal e morando nas grandes favelas e invasões das periferias das grandes cidades. A multidiversidade cultural e humana da região saiu enriquecida, pois a sua presença muito contribuiu para o *"abrasileiramento"* da Amazônia, influindo profundamente nos nossos hábitos, costumes, culinária, falas, danças, canções, folclore e lendas. Contribuições essas que estão, hoje, definitivamente incorporadas e fazem parte integrante da cultura, tradição e herança regionais.

Nos próximos títulos relacionamos alguns Seringalistas e Coronéis de Barranco e de Seringa, que foram partícipes e personagens importantes do ciclo da borracha. Começando com os Coronéis Seringalistas da Revolução Acreana de Plácido de Castro, de 1903, mencionando-se, logo depois, outros importantes seringalistas, dando-se o nome, o seringal e o rio onde estavam situados os seus estabelecimentos. Essas personagens fizeram história nos dias de esplendor e fortuna para, depois, arruinados, ficarem com o espólio de terras do sem-fim e sem-valor no limbo da glória herdada de um título sem patente: ***Coronel de Barranco***.

CORONÉIS DA GUARDA NACIONAL

A Guarda Nacional foi criada no período do Regente Feijó como entidade e força em potencial a ser mobilizada nos casos de guerra, invasão, ataque armado. Não existindo à época o serviço militar obrigatório, esse contingente era um efetivo disponível para incorporar-se às tropas regulares, em casos de emergência, como atualmente pode ocorrer com os oficiais da Reserva (Vide Ulysses Bittencourt em *Raiz*, 1985:42)

Esses oficiais não tinham nenhuma preparação especializada e as patentes eram concedidas aos portadores de diploma superior, ou àquelas autoridades e comerciantes que gozavam de prestígio em suas Províncias ou Estados. Com o decorrer do tempo, essas patentes passaram a ser compradas mediante o pagamento de uma taxa, conforme o posto pretendido, sendo a maior a de Coronel, por ser mais cobiçado e quem conferia aos seus detentores maior prestígio e autoridade. Como compensação, a lei assegurava alguns privilégios vitalícios aos portadores de patentes, como o direito a pensão especial e uso de uniforme (Ulysses Bittencourt, 1985:42/43).

Depois, o título de Coronel passou a ser usado, indistintamente pelos políticos, comerciantes e fazendeiros de prestígio, como forma de respeito e reconhecimento ao seu poder político e influência econômica, independente da concessão de diploma. Na Amazônia, quase todos os seringalistas se transformaram em Coronéis de Barranco, como eram assim chamados no período áureo da borracha.

O Anuário do Amazonas, de 1913-1914, editado no tempo do Governador Jonathas Pedrosa, traz uma relação dos Comandantes Superiores de Milícia da Guarda Nacional no Amazonas, como segue:

Coronel Guilherme José Moreira (1893)
Coronel Raimundo Nunes Salgado (1898/1901)
Coronel Raimundo Afonso de Carvalho (1901/1902) — Não! Foi coronel da PM Amazonas
Coronel Adolfo Delcídio do Amaral (1902/1903)
Coronel Porfírio Nogueira (1904/1907)
Coronel Manoel Uchôa Rodrigues (1904)
Coronel José Cardoso Ramalho Junior (1911)
Coronel Antonio José da Silva Junior (1910/1913)

Parece-nos que, nessa altura, a Guarda Nacional funcionava com o seu corpo de tropas e quartéis, pois esse Anuário informa a existência, em 1913, de 7 Brigadas de Infantaria na capital de Manáos (comandadas pelos Coronéis Ferreira Pena, José Sobrinho, Sérgio Pessôa, Manoel Uchôa Rodrigues, Rafael Machado, Silvério José Nery e José Cardoso Ramalho Junior), 1 Brigada de Artilharia sob o comando do Coronel Porfírio Nogueira, 2 Brigadas de Cavalaria comandadas pelos Coronéis Raul de Azevedo e Otavio Rocha Pires.

No interior do Estado haviam 52 Brigadas, sendo 5 em Parintins, 6 em Itacoatiara, 2 em Maués, 3 em Humaitá, 4 em Manicoré, 2 em Borba, 2 em Manacapuru, 1 em Codajás, 2 em Coari, 4 em Tefé, 2 em São Paulo de Olivença, 5 em Lábrea, 2 em Canutama, 5 em Floriano Peixoto, 5 em São Felipe, 2 em Rio Branco (Acre) e 3 no Rio Negro. Essas 52 Brigadas parece que foram sendo

criadas pela Guarda Nacional, para distribuir a sua mais alta patente, a pedido dos Coronéis de Seringa, talvez como forma de retribuição aos favores politicos que esses Coronéis de Barranco prestavam aos partidos, deputados, senadores e governadores na época das eleições.

CORONÉIS GOVERNADORES E POLÍTICOS: O CORONEL "BITUCA"

Muitos dos Coronéis de Barranco, também chamados de Beira-Rio, Beiradão e de Seringa, fizeram suas carreiras como políticos nas sedes dos municípios como prefeitos e na cidade de Manaus como deputados e governadores. Ulysses Bittencourt, em sua excelente pesquisa *"Raiz - Crônicas"*, Copy & Arte, 1985, enumera alguns grandes vultos do princípio do século, que nos governaram ou tiveram parte ativa na política e na administração pública. Alguns deles tinham patente do Exército como Augusto Ximenes Villeroy e Eduardo Gonçalves Ribeiro, Capitães de Engenharia do Exército; Gregório Thaumaturgo de Azevedo, Coronel de Engenharia; outros eram Oficiais e Coronéis da Guarda Nacional, como Ramalho Junior, Gonçalves Dias, Alberto Coelho, Guerreiro Antony, Bernardo Ramos, Francelino Araújo, Pedro de Alcântara Freire, Raul Azevedo, Camilo Amora, Luiz Antony, Afonso de Carvalho e Bento Brasil; e mais recentemente, nós acrescentaríamos os nomes dos Coronéis Lourenço Nicolau de Mello, do rio Purus; Theodoro dos Reis Botinelly, de Canutama; José Negreiros, do rio Aripuanã e do Coronel Areal Souto, de Coari. Outros tinham até títulos nobiliárquicos como Guilherme José Moreira, Barão de Juruá; sem falar no folclórico Major Alexandre de Oliveira Lima, seringalista do rio Purus, que marcava as suas pelas de borracha com três ***eles***: Lixandre Liveira Lima que, mais tarde, quando *"enricou"* recebeu a alcunha de "Barão de Boca do Acre" (vide Espiridião de Queiroz Lima, *11 anos na Amazônia, de 1904 a 1915*.

Ulysses Bittencourt foi filho do grande mestre Prof. Agnello Bittencourt, cujas raizes estão ligadas ao lago do Ayapuá e neto do Coronel Antonio Clemente Ribeiro Bittencourt, governador do Estado do Amazonas, durante o período áureo da borracha, de 1908 a 1912. O Coronel Antonio Bittencourt, conhecido entre os amazonenses do seu tempo pelo apelido carinhoso de *Coronel Bituca*, era um homem extremamente íntegro, competente e que aliava um fino senso de humor e diplomacia.

As estórias, senso de humor e frases de espírito que eu memorizei, diretamente, em conversas com o Prof. Agnello, de quem fui aluno e do seu filho Agnus, de quem fui colega na Faculdade de Direito, são agora reproduzidas por Ulysses Bittencourt no seu livro *Raiz* e que merecem transcrição. Vivendo no tempo de transição das vacas gordas para a época das vacas magras, os seus exemplos constituem um paradigma de conduta, espírito público, senso de ironia e humor, que vale a pena serem conhecidos pelos amazonenses de nossa geração. Eis algumas dessas estórias, que vem sendo transmitidas, oralmente, através de sucessivas gerações:

1. O Dr. Jorge de Moraes era Superintendente Municipal de Manaus (Prefeito) em 1912, e pretendia tomar um empréstimo externo de trinta e três mil contos (2.200.000 libras esterlinas da época e 112.838.000 libras esterlinas corrigidas para 1992). Era uma importância vultosa que o Prefeito Jorge de Moraes reclamava para fazer obras novas na cidade. Nesse ano o Estado já estava em crise e o Tesouro sofrera grande abalo financeiro. Pediu a ajuda do Coronel Bittencourt e este negou o empréstimo, com uma declaração que ficou famosa nos anais da cidade: ***Com dinheiro até um burro governa. Chamei o senhor porque é um homem inteligente.***

2. Mesmo no período do apogeu, o Coronel Bituca era um homem público guardião dos cofres públicos e não tolerava desperdícios nem favores e benesses à custa do erário. Em 1910, visitou-o uma famosa e conhecida cantora e artista do Rio de Janeiro, que vinha apadrinhada com

um *pistolão* e cartão de recomendação de um Ministro da República. Recebida pelo governador nò antigo Palácio do Governo, localizado na Praça D. Pedro II (hoje, Paço Municipal), o governador cedeu apenas o Teatro Amazonas para a sua apresentação, como era de praxe. A artista, todavia, não satisfeita, queria mais e pediu uma ajuda adicional de Rs 20:000$000 (1.339 libras esterlinas de 1910, equivalente a 68.721 libras esterlinas de 1992). A artista insistiu no pedido, pois vinha com uma carta do Ministro. O Governador Bituca, sem perder a calma respondeu-lhe, em grande estilo, com grande senso de ironia: ***Ora, minha senhora, eu não dou dinheiro para quem vem chorando, quanto mais para quem vem cantando ...***

3. Um jornalista de *O Paiz*, do Rio, veio a Manaus propor ao Estado do Amazonas uma reportagem elogiosa sobre a administração do Estado, sob a alegação de que precisa popularizar o Estado, no âmbito nacional. O Coronel Bituca matutou, matutou e respondeu: ***Eu tenho os jornais da minha terra e a minha administração interessa apenas ao meu povo e à imprensa amazonense***. O jornalista, inconformado, insiste na reportagem que, sem dúvida, iria render-lhe alguma comissão. Aí o Coronel, sem perder a calma, visto que sempre foi considerado um governador pão- duro, retruca-lhe: ***Quanto custa para falar mal do meu governo?*** O repórter responde, na defensiva: ***Não custará nada***. O velho Coronel, então, encerra a audiência de forma desafiadora: ***Bem, amigo, se não tiver de pagar nada, pode atacar o meu governo à vontade.***

4. Uma escritora norte-americana Mary Robertson White editou um livro, *The New Brasil's* e veio ao Amazonas pensando em vender para o Estado uma grande parte dessa luxuosa edição. Trouxe como recomendação uma carta do Barão do Rio Branco. O Coronel recebeu-a no Palácio e ponderou que o seu governo estava em dificuldades e precisava economizar. A escritora não se conformou e insistiu: ***Mas o Barão está mandando!*** Desta vez o Coronel Bituca perdeu a calma habitual e usou de sua autoridade: ***Minha senhora, o "Barão manda no Brasil, quem manda no Amazonas sou eu".***

Com todo esse passado, o Coronel Antonio Bittencourt não pôde evitar, durante o seu governo, o famoso bombardeio de Manaus, em 8 de outubro de 1910, por canhoneiras da Marinha e pelo quartel do 46° Batalhão de Caçadores, com sede na Praça General Osório (hoje Colégio Militar de Manaus). O bombardeio causou grande pânico e muitas residências foram atingidas ou danificadas no Bairro dos Remédios, especialmente a residência do Desembargador Arthur Virgilio, o atual prédio da Faculdade de Direito, e muitas casas comerciais de empresários desse bairro sírio-libanês.

O bombardeio ocorreu no tempo do Presidente Nilo Peçanha, em final de mandato, por influência e mando do Senador Pinheiro Machado, que exigia a submissão de todos os governadores ao seu poder e estilo *gauchesco*. Por isso afastou os governadores de Mato Grosso, Alagoas e Sergipe. Em Manaus, alia-se ao ex-governador Silvério Nery, adversário político do Coronel Bittencourt. Este resistiu e contou com o apoio do Comandante da 1ª Região Militar, General Osório de Paiva. A trama, porém, já estava armada. Esse oficial foi substituído pelo Coronel Pantaleão Teles de Queirós que, segundo consta, mais tarde veio a receber, como ajuda de custo, a vultosa soma de noventa contos de réis (6.029 libras esterlinas da época = 309.244 libras esterlinas de 1992). No comando da Flotilha, que contava com duas canhoneiras que bombardearam a cidade, foi investido o Capitão de Corveta Costa Mendes, na véspera dos acontecimentos.

O Governador foi destituído pelo faccioso Congresso do Estado (em sessão que dizem não haver

ocorrido), sob o pretexto de ser o Governador membro de uma empresa jornalística que mantinha transações com o Estado. O Coronel deve ter recebido essa deposição e acusação como uma facada, uma traição e uma calúnia, pois a integridade e honestidade sempre foram as suas grandes virtudes. A Associação Comercial e os Cônsules de Manaus pediram ao Governador, para evitar tragédia maior com a continuação do bombardeio, que deixasse o governo e apelasse para a Justiça Federal. O Governador deposto pelas armas e pelos bastidores da antecâmara do Congresso do Estado viajou para Belém e de lá comunicou-se com o Presidente Nilo Peçanha. Este reagiu a seu favor contra a prepotência do Senador Pinheiro Machado e o clamor nacional se apoderara da Nação. Foi requerido um *habeas corpus* ao Supremo Tribunal Federal, que concedeu essa medida no dia 15 de outubro de 1910, cuja ordem foi transmitida ao Juiz Federal do Amazonas, Dr. José Tavares da Cunha Mello. O Senador Pinheiro Machado e seus comparsas não mais o importunaram e, assim, o Governador Bittencourt pôde reassumir o seu cargo.

Os bombardeadores da cidade de Manaus foram punidos e conta a história ou a lenda que se defenderam, alegando que tinham bombardeado a cidade de Manaus por causa de uma vírgula omitida na ordem telegráfica provinda do Almirantado do Rio de Janeiro. Este, consultado pelos oficiais da Flotilha do Amazonas se deveriam bombardear a cidade para depor o Coronel Bituca, passou um telegrama breve e curto: ***Não, tenha calma***. A mensagem foi recebida sem a vírgula e o Capitão de Corveta entendeu: ***Não tenha calma***, e assim deu início aos tiros de canhão: **um golpe de Estado contra o altivo Governador, que se assinava Antonio Clemente Ribeiro Bittencourt**.

Coronel de Barranco, Beiradão, Beira-Rio e de Borracha do Lago de Ayapuá. Os seus inimigos lhe outorgaram uma outra patente: Coronel de Roça, dada a sua origem humilde do interior. Os seus amigos e contemporâneos, se vivos fossem, sem dúvida, lhe dariam a patente de Coronel de Resistência, e os seus familiares continuariam a chamar-lhe, simplesmente, de **Coronel Bituca.** Isto ocorreu nos idos de 1910, o ano do fausto, da euforia e do apogeu do período áureo da borracha (Para maiores detalhes vide Agnello Bittencourt, op cit pg 365, e Ulysses Bittencourt, op cit pg 129).

UM CORONEL DO ALTO JURUÁ: AUTON FURTADO

Os caminhos do Senhor tinham muitas moradas e os dos seringais muitas estradas. Estas veredas ou estradas tinham cerca de 140 árvores e em cada "colocação" três estradas para serem sangradas em dias alternados, para não cansar e exaurir o látex das seringueiras. Era trabalho árduo, penoso, sofrido dos seringueiros naquelas solidões de mato, bichos, cobras, índios, situados a léguas de distância dos barracões do beira-rio. Aí morava o seringalista e patrão com a sua família, de onde dominava o latifúndio da seringa.

Os rios da margem direita, onde a *hévea brasiliensis* tinha o seu *habitat*, eram conhecidos pela qualidade do produto e pelo rendimento de suas árvores. Assim era o Juruá: um rio bom de leite, onde, numa safra de verão, um seringueiro podia produzir oitocentos kilos de borracha fina e, se fosse cuidadoso, um pouco de entre-fina e sernambi-rama, de valor inferior. A sorte de cada homem, tanto patrão quanto freguês, entretanto, estava presa às cotações de Manaus, que eram ditadas pelas Bolsas de Londres e New York.

No auge do período áureo de 1910, o preço atingiu, em Manaus, Rs17$000 o kilo, ou seja, cerca de 23 shillings (1 libra e 3 shillings) do valor da época que, corrigidos para 1992, daria um preço equivalente a 1.179 shillings por ton, ou 59 esterlinos por kilo de borracha. Considerando que, no "toco", ou seja, no barracão do patrão, o preço fosse 50% daquele pago em Manaus, mesmo assim, a borracha, naquelas alturas, valia no tapiri do seringueiro-manso cerca de 30 em libras esterlinas de 1992 por kilo, ou 45 dólares, equivalentes hoje a R$52,00 por kilo, contra os míseros R$1,00/kilo do preço de hoje. Esses altos preços permitiam que, um seringueiro trabalhador tivesse uma renda de US$36.000 por ano contra os minguados US$800 de hoje. Mesmo comparado à renda per-capita do brasileiro de hoje, de cerca de US$3.000 por ano (PIB de US$450 bilhões), conclui-se que, um seringueiro, naqueles dias de euforia, tinha renda 12 vezes superior ao do trabalhador urbano-industrial de hoje e 45 vezes à renda do seringueiro dos tempos atuais. É bem verdade que esses números são válidos para o período do **boom** de 1910, pois a seguir, no começo da grande depressão em 1930, os preços de exportação baixaram para 54 esterlinos/ton = 1.661 esterlinos em Manaus por tonelada, a preços de 1992, igual a 83 esterlinos ou 124 dólares americanos por ton, ou US$0,12 por kilo.

O seringalista, o aviador e o exportador tinham, por sua vez, altíssimas rendas, motivadas tanto pelas suas comissões de 10% nas contas de vendas quanto pelas vendas superfaturadas dos gêneros e bens fornecidos aos seus fregueses-aviados. E esta cadeia de mais-valia e sobre-preços, inclusive imposto de exportação de 20%, que cabia aos Estados, completava a ciranda financeira de renda, lucros, comissões, taxas, fretes, capatazias e corretagens que faziam a alegria dos banqueiros, importadores, exportadores e de todas as personagens envolvidas nesse círculo de fortuna e euforia. Tudo isso haveria de chegar a um fim, quando a Amazônia perdeu o monopólio da borracha e a Malásia passou a dominar o mercado e colocar os seus grandes estoques e excedentes de produção.

Os Rs 17$000 por kilo de 1910 valiam, exatamente, Rs 1$000 em 1932 nos seringais desse valente e patriarcal coronel-seringalista Auton Furtado que, um dia, dominou com os seus 17 filhos os seus doze seringais nos rios Tarauacá, Gregório, Murú, no alto Juruá. Foram tempos de muita crise, mas que o coronel soube bem aproveitar para tornar os seus seringais autosuficientes. A sua

biografia repete a história de vida de muitos dos seus conterrâneos de outrora.

Auton Furtado era cearense de Ipú, nasceu em 1879 e migrou para o Amazonas com as levas de nordestinos, que aqui aportaram na primeira década do século, em pleno ano da febre do ouro negro. Casou-se com Dona Raymunda (Doca) de Farias Furtado, nascida em Eirunepé, antiga vila de São Phelipe, de cujo consórcio teve 17 filhos: Joana, Maria, João, Nazaré, Cecília, Esther, Maria Luiza, Maria José, Mundita, José, Tereza, Dilce, Dulcila, Elza, Auton, Lucy e Carlos Augusto; um autêntico patriarca à moda antiga, do qual se orgulhou a prole. Do segundo casamento deixou a filha Sônia.

Naquele tempo, as famílias do interior precisavam de muitos filhos pois, estes, além de proporcionar mão-de-obra no seringal, eram símbolo da macheza do patriarca e das grandes virtudes de pai de numerosa família. Uma grande prole significava status e poder, e todos os coronéis do interior, na Amazônia e em todo o País, mantinham essa tradição de pai-fecundo e de mãe-parideira. O coronel Auton e Da Doca, assim, formaram numerosa família, que muito contribuiu para aumentar o seu prestígio, pois à medida que os filhos cresciam e se casavam eram, ainda mais, respeitados. Como os negócios eram prósperos ele comprara mais seringais para que, de futuro, seus filhos, também, se o quizessem, estabelecessem por conta própria, aumentando, dessa forma, o poder e a reputação do grupo.

A história do coronel Auton Furtado é um exemplo de líder rústico, mas de grande visão empresarial e persistência que venceu, à semelhança de tantos outros conterrâneos cearenses, pelo seu próprio esforço e sorte, porque soube aproveitar os períodos de fartura e bem administrar os tempos de crise. A sua liderança dava resolução, à visão do empreendedor e era de tal forma reconhecida que, a despeito da fama de "Ferrabrás" que alcançava quase todos os coronéis seringalistas, durante todas as décadas em que administrou os seus negócios nunca chegou a portar arma de fogo - valendo-lhe como escudo protetor as próprias personalidades e autoridades locais. Como quase todos os outros imigrantes cearenses a sua vida começou como retirante de Ipu, no agreste do Ceará, aqui chegado a bordo de um vapor do Loyde ou num gaiola da Amazon River, com passagem de terceira classe, uma rede para dormir e alguns "teréns" de bagagem. Fugia da pobreza, da seca e da vida sem perspectiva do seu Ceará, castigado pela falta de chuvas e pela fome, em busca de um novo destino: o Acre, famoso pela qualidade da borracha e do rendimento de suas seringueiras, ainda virgens do corte e da machadinha.

A leva de retirantes da qual fazia parte foi recrutada por alguns seringalistas conterrâneos do Acre. Seguindo o seu destino foi parar no Riozinho da Liberdade, perto de Cruzeiro do Sul, a bordo de algum gaiola ou chata de um aviador. Naquelas longínquas paragens começou o aprendizado do ofício, passando por todas as etapas da escola e da "carreira" da vida dos seringais: seringueiro brabo, manso, toqueiro, mateiro, comboieiro, capataz, auxiliar de escrita, gerente de barracão, seringueiro-aviador, até se estabelecer em seringal de aluguel. Finalmente, quando conseguiu "saldo" suficiente, adquiriu ou tomou posse de alguma terra devoluta, mais para o alto, em lugares ermos e escondidos, onde a lei do ***chegar primeiro*** marcava a posse e legitimava o domínio.

A primeira propriedade adquirida foi o seringal Universo, no rio Tarauacá, uma espécie de seringal-matriz, porque lá passou a viver com a sua família e a criar os seus filhos. Lá nasceu o seu terceiro filho João de Mendonça Furtado, que mais tarde seria seu sucessor e muitos anos depois Presidente da Federação da Indústria, onde realizou uma grande e longa administração tendo, inclusive, exercido, na política, o cargo de Prefeito de Manaus. No seringal Universo colheu os pri-

meiros frutos da fortuna. Com lucros obtidos na produção desse seringal e com o conhecimento e a experiência adquirida passou a expandir o seu domínio, mediante compra, ocupação e posse de numerosos outros seringais nos rios Tarauacá, Gregório e Murú. Muitos deles obtidos mediante compra em hasta pública, de inventários e espólios de massa falida, pois a sua expansão seringalista se deu, exatamente, nos anos 20 e 30, quando a crise assumia grandes proporções na capital e no interior.

A estratégia de sobrevivência do coronel Furtado, como experiente e vivido sertanejo e agricultor do Ceará, era bem simples, mas que salvou muitos coronéis nesses tempos de vacas magras: **produzir o máximo de alimentos nos seus seringais evitando, assim, os altos preços dos ranchos e abastecimento dos aviadores que chegavam ao Acre a preços bastante elevados, em face dos altos fretes das longas distâncias.**

Conta o seu filho e sucessor João de Mendonça Furtado, também Coronel de Barranco como ele, confirmado pelo depoimento de suas irmãs Maria Luiza, Maria e Mundita, que a política do Coronel Auton Furtado foi a de tornar os seus seringais autárquicos, produzindo, graças às férteis terras do Tarauacá e do Gregório, farinha e conexos, arroz, que lá mesmo beneficiava, açúcar mascavo (gramixó) e, do mesmo engenho, mel, rapaduras, alfenins, cachaça; algodão que em rocas de fusos e teares manuais processava e industrializava com tinturaria elementar em tecidos grossos, cobertores, redes de dormir em punhos e franjas, à moda cearense (que chegou a apresentar em exposições); café, tabaco em corda e picado, carne de boi, de porco, carneiro e cabra; leite e derivados como coalhada, queijo e manteiga; galinha e ovos; araruta (de que lá se produzia o finíssimo amido com sobejo bastante, do consumo local, para vendê-lo em Manaus); milho e fubá'; madeira de lei (chegando até a montar uma oficina de movelaria); vinagre de cana e de bananas, oriundas de suas consideráveis plantações; frutas regionais e outras de diversos pomares; couros e peles, além da carne de caça como os queixadas, catitus, veados, roedores - tais as pacas e cutias, que além de ao rancho alguns serviam à complementação de renda pelo aproveitamento dos couros salgados e espichados. Até o combustível das lamparinas era economizado, usando-se para isso o bálsamo de copaíba para iluminação e também para fins medicinais. Do batelão do regatão ou do vapor do aviador somente comprava sal, fósforos, jabá, derivados de petróleo para os motogodiles e outros motores, além dos tecidos menos primitivos que eram ali necessários - tal a mescla de azulão para as calças e os dólmans dos seringueiros, que a "patroa" e auxiliares costureiras confeccionavam nas velhas máquinas Singer, algumas ainda manuais; e as fazendas de chita para os vestidos das mulheres e filhas dos "fregueses. A criação de gado contava com boas instalações, entre as quais o primeiro banheiro carrapaticida por lá mesmo construído, com a ajuda de um engenheiro de fora. Mantinha escola com mobiliário próprio de fabricação local e professor cearense que não só educava a meninada dos "fregueses" como os filhos do proprietário, a quem impunha estudos preliminares de francês. Com isso os seringais se tornavam um centro social e econômico viável e independente, e a população do seringal, no meio da crise, tinha assegurada nos roçados e fazendas alternativas de trabalho nas entre-safras do inverno e até na coleta de seringa do verão, quando o preço da borracha não remunerava nem o custo do frete rio-abaixo.

Deste modo, mesmo na crise, o seu patrimônio cresceu consideravelmente. Os seringais do coronel Auton Furtado, nas décadas de 20 e 30, eram os seguintes:

No rio Tarauacá: Seringais Universo, Cocaneira, Olinda, Primavera, Douro e Montevideu

No rio Gregório: Seringais São João, São Pedro e Itapina

No rio Murú: Seringais Itamarati e São Francisco

Estes chegaram a ter 1.000 colocações de seringueiros, que produziam cerca de 500 toneladas de borracha por safra nos bons tempos. Depois, a produção foi caindo, à medida que os preços desciam e os seringueiros abandonavam as suas estradas em busca das vilas, povoados e cidades ou regressavam ao seu sertão. O coronel Auton Furtado resistiu e ficou nesses negros dias da crise, pois havia acumulado capital e recursos nos anos de bonança e, agora, se sustentava com a florescente produção agrícola de suas terras.

Os anos de bonança dos anos 10 foram, realmente, excepcionais para aqueles que souberam aproveitá-los, enquanto durou. O "enquanto durou" para o rio Juruá significou produção de 3.423 toneladas na safra de 1912, incluindo as produzidas no Juruá-amazonense (2.020 ton) e no Juruá-acreano (1.402 ton). Era o segundo maior produtor de borracha, somente superado pelo rio Purus, com produção de 4.706 ton/ano, nesse ano.

Apenas para ilustrar a fortuna que essa borracha gerou, vale a pena mencionar que as 3.423 toneladas produzidas em 1912, apesar do início da crise, valiam, a preço de exportação de Manaus, 1.300.740 libras esterlinas da época, ou 64.334.600 libras esterlinas corrigidas para 1992. Com essa produção de 3.423 toneladas devem ter sido produzidas por cerca de 5.000 seringueiros e estimando-se um preço no "toco" de 50% ou 190 libras/ton, mesmo assim teríamos um valor de 650.370 libras esterlinas da época, ou cerca de 32 milhões de libras esterlinas de 1992, o que viria a dar uma renda per-capita de 6.433 libras esterlinas para cada seringueiro (cerca de US$10.000/ano em valores de 1992).

Se tomarmos um período mais longo, abrangendo os anos de 1909 a 1916, verificamos que o Juruá amazonense produziu, nesses 7 anos, 13.351 toneladas, enquanto a produção acreana do Purus e Juruá atingiu 82.323 toneladas. Se assumirmos que dessa produção acreana, metade saiu do rio Juruá e seus afluentes acreanos (Tarauacá, Gregório, Murú e outros), teríamos a produção de 13.351 ton acrescida de 41.661 ton, ou seja, uma quantidade em volta de 55.000 toneladas, ou a média de 6.876 ton/ano para todo o rio. Isto quer dizer que o rio Juruá, do início do apogeu até à plena crise do declínio, gerou um produto de 19.635.000 libras esterlinas da época, ou cerca de 962 milhões de libras esterlinas de 1992.

Já na década dos anos 30, o preço da borracha exportada de Manaus oscilou entre 54 libras/ton em 1930, 32/34 libras no biênio da depressão de 1931/1932, para recuperar para 43 libras da época em 1934. Comparados com a década anterior de 20, a borracha havia perdido 90% do seu valor em preço e a produção da Amazônia havia declinado do total de 345.079 toneladas da década dourada de 1901/1910 para 115.563 toneladas no decênio negro da crise de 1931/1940, ou seja, uma queda de um terço da produção.

No início da década dos anos 30, a borracha no "toco" do seringal, lá no alto Juruá, valia apenas 1$000 o kilo, relembra o coronel João de Mendonça Furtado, filho e sucessor do seu velho pai coronel Auton. Esse preço não dava para cobrir o frete fluvial de Tarauacá a Manaus. Por isso, o coronel Auton, num lance de sorte, resolveu estocar a borracha de sua safra de 1931 e 1932, com a ajuda do seu aviador de Manaus o Comendador Joaquim Pereira de Morais Carneiro. Essa decisão de estocar e não vender resultou num lucro extraordinário para o coronel Auton, pois quando

resolveu vender a borracha em 1933, o preço havia subido de 32 libras para 43 libras, com aumento real de quase 35%. Esse lance especulativo permitiu ao coronel refazer-se de seus prejuízos do passado e acumular um bom capital.

Com essa dinheirama ganha na roleta da sorte e do mercado pôde o coronel Auton transferir-se, com a sua numerosa família de 18 filhos, para Manaus, pois muitos deles eram adolescentes e necessitavam de educação escolar. Aqui chegando, a primeira providência, como bom coronel endinheirado, foi comprar a mansão Castelinho na Rua São Luis, 105 (em frente ao Nacional Futebol Clube), na Vila Municipal (atual Adrianópolis), pelo preço de Rs 85:000$000, em 1933, equivalente a 1.604 libras esterlinas da época e 55.559 libras esterlinas de 1992 (ou US$83.338). Dada a crise da época, quando os imóveis eram vendidos ao preço da "bacia das almas", foi uma razoável fortuna aplicada. O Castelinho da Vila havia sido construído pelo famoso Coronel Adolpho Lisboa - que era então Superintendente de Manaus e que já havia construído o Mercado Municipal - para uma senhora de nome Luiza Quadros. Essa versão do anedotário popular parece plausível, já que na fachada do prédio havia um grande florão, ou brasão, com as iniciais "L.Q."entrelaçadas. A estória, que vem sendo repassada aos moradores da Vila Municipal, conta que o mestre de obras português que erigia o prédio, já na etapa do acabamento final, ao compor as iniciais **QL,** comentou com o cliente que "fazia como lhe mandavam e aceitava que Lisboa se escrevesse com "L" mas que nunca vira escrever-se Coronel com "Q"..." Lembrança que nos faz recordar que os Coronéis Políticos também sabiam esbanjar dinheiro com as suas amigas e admiradoras. Para esta "mansão" trouxe o Coronel, quando a família ali se instalou, alguns velhos amigos e "agregados" que ele mantinha no barracão do "Universo" por serem velhos e incapazes e os instalou no confortável porão na antiga casa dos "coches" adaptada e os sustentou até o fim da vida, em negação ao mau renome social que alguns estudiosos teimam em generalizar, injustamente, a toda a classe dos seringalistas amazônicos. O Castelinho tornou-se, assim, um símbolo de prosperidade e riqueza, como também de generosidade desse velho patriarca da seringa do Juruá. Como, após essa compra, ainda lhe restava bastante saldo e, assim, o Coronel Auton comprou quadras inteiras de terrenos na Vila Municipal (hoje Adrianópolis), o que fez consolidar o patrimônio da família, quando essas terras ficaram supervalorizadas, no momento em que esse Bairro tornou-se o preferido da classe rica, dos ingleses, dos doutores e empresários prósperos. Continuando a sua tradição de exportador de jangadas de madeira para Manaus, também adquiriu uma grande parte da Ilha do Caxangá, onde estabeleu uma serraria para poder continuar, em atividade, trabalhando para complementar as rendas que lhe advíam dos seus seringais.

O coronel Auton Furtado veio a falecer em Manaus, em 1969, depois de bem cumprir a sua tarefa como Coronel da Borracha e Chefe Patriarcal, uma vez que conseguiu educar todos os seus filhos, que depois se tornaram homens e mulheres de elevada posição social e formação moral. Muitos se tornaram empresários e continuaram, por algum tempo, os negócios do pai. Um deles, João de Mendonça Furtado, fundou uma empresa madeireira com diversas serrarias, tendo conseguido formar, também, grande patrimônio. Durante muitos anos foi Presidente da Federação das Indústrias, tendo construído a sede do Sesi, do Senai, além de haver construído a sede da Federação e o Clube do Trabalhador. Foi também Prefeito de Manaus e tornou-se, como seu pai, Coronel da Guarda Nacional, preservando, ainda, alguns dos hábitos e sinais de poder de alguns dos grandes chefes seringalistas extravagantes: **o brilhantão de diamantes de muitos quilates, no dedo anelar, revólver e cartucheira na cintura, que o acompanha todas as horas para defesa pessoal** (embora nunca o tenha utilizado), como um símbolo e status de um tempo já morto e esquecido por grande parte dos seus conterrâneos. É, no entanto, um empresário de muito saber e experiência pela vivência dos assuntos regionais.

O velho coronel Furtado repousa em paz, após haver cumprido a sua missão na terra: **flagelado e retirante do Ceará, seringueiro do Riozinho da Liberdade, seringalista do rio Tarauacá e Gregório, pai de 18 filhos e um patrimônio que conseguiu salvar, mesmo nos dias negros da debacle: um autêntico e legendário Coronel de Barranco.**

UM CORONEL DO ALTO PURUS: JOSÉ FERREIRA DE ARAÚJO

O rio Purus foi, durante o ciclo da borracha, um rio muito povoado, pois os seus seringais eram famosos pela quantidade, rendimento e qualidade de sua borracha fina, disputada pelos aviadores e regatões. Era também um rio de colonização, quase todo povoado por flagelados e sertanejos cearenses que abandonaram o agreste e a caatinga em busca de sorte e de fortuna. As frentes pioneiras avançaram fundo no baixo, médio e alto rio e seus afluentes, abrindo estradas, varadouros para fixar *"colocações"* dos tapiris e barracões dos Coronéis, que se apossaram das terras pela lei do mais forte e de quem chegasse primeiro.

O Purus sempre foi o principal produtor de borracha, pois de lá saíram, no período de 1909 a 1916, 27.597 toneladas de borracha (sem contar com a borracha do Território do Acre), o que dava a média anual de 3.449 ton/ano. Essa produção anual, tomando por base o valor médio de exportação do período de 357 libras/ton, correspondente a um valor de 1.230.298 libras esterlinas/ano da época, equivalente a cerca de 28 milhões de libras esterlinas de 1992. Se formos acrescer o valor da produção do território acreano dos três vales, de 172 milhões de libras esterlinas, teríamos um valor aproximado de 230 milhões de libras/ano do valor reajustado para 1992.

Com todo esse poder e riqueza formou-se um grupo de seringalistas fortemente capitalizados, que comandava os seus seringais e dirigiam, cada um à sua maneira e estilo, os seus fregueses e seringueiros de suas imensas propriedades. A maioria deles provinham de origem humilde mas conseguiram, após longas décadas de luta, trabalho e dedicação, o ambicionado título de Seringalistas e Coronéis de Barranco por justo título da Guarda Nacional ou por usocapião folclórico, atribuído pelos seus subordinados e admiradores. Muitos deles, da mesma forma que no episódio dos Coronéis do Acre, defenderam as suas terras de seringa e o território amazônico, iniciando revoluções que mais tarde resultaram na ampliação ou reconhecimento da soberania brasileira

No caso da Revolução Acreana, o Coronel Seringalista Plácido de Castro comandou a rebelião no rio Acre contra a Bolívia, que terminou com a vitória dos seringalistas acreanos ratificada pelo Tratado de Petrópolis de 1903. Porém o resultado ficou inconcluso pois da parte do Peru os caucheiros peruanos invadiam as terras da linha do Javari e do vale do Purus-Juruá, provocando contínuos conflitos e disputas nas fronteiras desses altos rios.

Em 1904 o Coronel Seringalista José Ferreira de Araújo, de Sena Madureira, comandando uma tropa de 100 seringueiros, subiu o rio e invadiu Santa Rosa, o principal reduto dos caucheiros peruanos. O governo brasileiro mandou o 33o Batalhão de Infantaria, sob o comando do Major Olímpio Agobar da Silveira, para assegurar a posição na luta contra os invasores peruanos, tendo o Peru recuado do confronto direto e sustado as atividades militares, em 1904, e iniciado as negociações. Estas chegaram a feliz termo com a assinatura do Tratado de 8 de setembro de 1909, com os 442.000 km2 da disputa divididos, ficando o Brasil com 403.000 km2 e o Peru com 39.000 km2. Este Tratado, assim, pacificou a fronteira do Peru, complementando o Tratado de Petrópolis de 18 de novembro de 1903 com a Bolívia.

O seringalista que iniciou e comandou esse movimento foi o Coronel José Ferreira de Araújo, cearense de Uruburetama do Ceará, que havia emigrado para o Amazonas no longínquo ano de 1872. A sua história vai a seguir contada, conforme foi publicação no jornal A Gazeta do Purus, de

17/outubro/1918, graças à pesquisa, de extrema importância, realizada pelo nosso conterrâneo e historiador Dr. Antonio José de Souto Loureiro, cujos avós foram contemporâneos desse Coronel (vide Antonio Loureiro, A Gazeta do Purus, Sena Madureira 1918/1924, Manaus, 1981).

Retiramos as aspas mas o texto que transcrevemos, a seguir, ***ipsis literis***, é cópia do artigo publicado pela Gazeta do Purus, edição de 17 de outubro de 1918, como homenagem ao primeiro aniversário de sua morte:

O coronel José Ferreira de Araújo nasceu na vila de São Francisco de Uruburetama, no Ceará, no ano de 1855. Tendo vindo para o Amazonas em 1872, aos 17 anos de idade, por influência do grande João Gabriel, ainda seu parente - o primeiro cearense que se aventurou à conquista do Eldorado misterioso, depois da seca de 1845, no Ceará - o coronel José Ferreira localizou-se algum tempo nas ilhas do Pará e depois, seguindo a corrente que aquele ia arrastando, seringais acima, até Tauariá, no Purus, onde residia, fixou-se em 1878, em Porto Alegre, seringal de Marciano Pires, nas imediações de Canutama. Em 1879, passou-se para o seringal Axioma, de José Menezes da Cruz, onde trabalhou até 1880. Sempre no afã de melhorar, seguindo o curso da corrente emigratória, que ia desvendado as riquezas da região, em demanda às cabeceiras do grande rio, a cada passo mais fértil em seringais, em 1881, passou-se para Bom Lugar, de Lino Ferreira, e em 1882, já em águas do Yaco, esteve no Cayaté, então pertencente a Alexandre Oliveira Lima, também seu conterrâneo de Uruburetama, o conhecido Barão de Boca do Acre, falecido a 8 de junho do ano passado, em viagem para Manaus. Em 1883, já sendo aviado de Caetano Monteiro - o arrojado comerciante que em 1880 primeiro se aventurou à descoberta do Alto Purus e Yaco, em canoa, tendo chegado no vapor "Rio Branco" pouco acima do Arapixy, então pertencente ao destemido dominador de índios e valente sertanista paraense Leonel Sacramento, seu amigo e aviado - localizou-se em Anury, que comprara a uns Teixeiras, seus exploradores. Aí, porém, passou somente um verão, descendo no ano seguinte, em 1884, para Santa Maria, acima de Boca do Acre, que comprara, nesse ano, ao maranhense Candoca Bacelar. Em 1885, tendo-se associado a João Ceará, um dos seus antigos companheiros, subiu de novo o Yaco, localizando-se no rio Macauhã, demorando-se aí, ainda, os dois anos seguintes, como aviado. Em 1888 voltou para Santa Maria, onde tirou um fábrico, subindo no ano de 1889 para a Boca do Cayaté, onde se associara ao primeiro possuidor daquele seringal, que compreendia todo esse rio, o senhor coronel Hermínio Pessoa.

Tendo voltado, ainda, ao seu seringal Santa Maria, adquiriu nesse tempo, de Francisco Vieira Marinho, o seringal Liberdade, no Purus, onde se fixou de vez, em 1890.

Em Liberdade começa a sua verdadeira vida de trabalho e estabilidade; foi ali que se entregou ele, com afinco, à exploração e comércio da borracha, dilatando e organizando o seu seringal e a freguesia, a quem se fazia impor moralmente, adquirindo aos poucos o grande prestígio de que veio a gozar o resto de sua existência.

Quando em 1903, após a última revolução acreana, e na vigência do modus vivendi entre o Brasil e a Bolívia, os peruanos, - com a finalidade de forçarem a entrada de seu país nas negociações diplomáticas, então entaboladas no Rio, disputando o direito que se presumia sobre a Bolívia nos limites com o Brasil, de acordo com o governo departamental de Loreto - invadiram o Alto Purus, teve o coronel José Ferreira de Araújo de opor resistência para o que, como delegado do governo meridional do Acre, exercido naquele rio pelo general Olímpio da Silveira, organizou batalhões patrióticos sob o seu comando superior.

A história dessa campanha, que durou alguns meses e findou com o fracasso completo da tentativa estrangeira, é bem recente; as despesas feitas com ela subiram a algumas centenas de contos de reis, desembolsados pelo herói desinteressado, que a levou feliz êxito, sem que nunca lhe fossem indenizados os prejuízos que lhe acarretaram o patriótico movimento.

É dessa época a sua grande nomeada como chefe e organizador, e a sua amizade com Rio Branco, que lhe agraciou, espontaneamente, com uma patente de coronel da Guarda Nacional, enviando-lha sem o dispêndio de um real.

Sincero amigo dos doutores Godofredo Maciel e Areal Souto, como dos que, no Alto Purus, se fizeram baluarte de oposição às tentativas de renascimento dos omniosos processos imorais, de ladroeira e devassidão, que tiveram sua origem malsã no governo de Cândido Mariano, - o prefeito das bombochatas indecentes -, o coronel José Ferreira de Araújo era como o patriarca da nobre causa da reivindicação, no recolhimento do seu seringal, sempre pronto a intervir decisivamente, atemorizado e debandando os rebutalhos da agonizante cáfila, que por cá ainda perambula, agoirentamente, nas suas investidas indecorosas.

O coronel tomara parte na deposição de Tristão de Araripe e de José Inácio, prefeitos do Alto Purus, e apoiava Samuel Barreira. Nomeado 3o sub-prefeito do Departamento, em 1912, veio a falecer a 1o de outubro de 1917, assassinado "por um celerado que lhe vivia da proteção paternal". Morreu solteiro, mas deixou quatorze filhos, alguns legitimados, como ocorria com a maior parte dos seringalistas da época.

Fonte: A Gazeta do Purus, Antonio Loureiro, pg 62.

Obs: O Dr. Antonio Pinto do Areal Souto era pai da escritora Cloé Souto Loureiro, avô do médico e historiador Antonio José de Souto Loureiro e de todos os seus irmãos, sócios e empresários da empresa T. Loureiro & Cia. Ltda.

Os caminhos da seringa não eram, apenas, aqueles dos varadouros, estradas, tapiris e barracões da floresta. Os coronéis que os comandavam, muitos deles, exerciam outras grandes funções como pioneiros da ocupação e da defesa do território nacional.

O coronel José Ferreira de Araújo percorreu um longo estirão, que começou em Uruburetama e terminou no seringal Liberdade, do Alto Purus. Neste último, o topônimo premonitório de sua propriedade era um aviso e um anúncio do papel que ele haveria, um dia, de representar naqueles ermos da floresta e nos entreveros da fronteira: **O Coronel da Liberdade e da Defesa da Soberania Nacional.**

UM CORONEL EM BERLIM: AVELINO DE MEDEIROS CHAVES

Esta história é de autoria de Antonio Loureiro, publicada na Revista do Conselho Estadual de Cultura, Manaus 1987:81, que reproduzimos, transcrevendo a maior parte de sua original e rica narrativa, com pequenas reduções do texto e alguma achegas de minha abusada autoria.

Avelino de Medeiros Chaves era um dos grandes seringalistas do Yaco, aí pelo ano de 1909. Nascera no Sitio do Meio, em Sergipe, a 4 de novembro de 1871 e chegou ao Pará com dezessete anos, como fazia uma grande maioria de nordestinos que fugiam da pobreza e da seca dos sertões. Era homem letrado, pois no Pará concluiu o curso de agrimensor pela Escola Politécnica de Belém, onde se formavam os futuros demarcadores de terras e donos de seringais, que se utilizavam de sua profissão de engenheiro agrimensor para demarcar e legitimar propriedades em seu próprio nome. Dessa maneira surgiram muitos seringais dos coronéis-agrimensores no Acre e em muitos rios da Amazônia.

De posse do diploma, embarcou para o Acre em 1896 e tomou parte na luta contra os bolivianos, abrindo uma estrada entre Yaco e Xapuri. Em 1912, já era titular da firma A. Chaves & Cia., dono dos seringais Brasil, Guanabara, Arvoredo e Pery no Yaco; Canadá no rio Acre; e Panamá, Califórnia e Mato Grosso no Xapuri.

Em 1909 já era homem rico, pois somente o seringal Guanabara produzia 190.000 quilos de borracha, representando mais de 2.000:000$000 (Observações de minha autoria: dois mil contos de reis equivaliam 125.132 libras esterlinas da época (1909), à taxa de 15$983 por libra. Este valor, se corrigido para 1992, segundo o Great Britain Price Index, equivalia a 6.418.020 libras esterlinas - coeficiente de correção 51,29 vezes).

Com essa fortuna resolveu fazer uma viagem de passeio e negócios à Europa, visando a adquirir e mandar construir embarcações necessárias ao seu comércio e escoamento da produção. Em Paris, ficou hospedado no Grand Hotel, em frente à Ópera de Paris, desfrutando de serviço perfeito de chá, café, biscoito e licor do famoso Café de la Paix que ainda hoje existe no andar térreo desse Hotel. Depois viajou para a Alemanha, em 2 de setembro de 1910, e se hospedou no Hotel Adlon, em Berlim. Neste hotel, alugou o salão Kaiser, onde ofereceu um banquete à cinqüenta oficiais prussianos e brasileiros, às ordens do Marechal Hermes da Fonseca, então em visita àquele país e de quem era partidário. O coronel Avelino, com isso, dera ao Marechal e aos alemães uma demonstração de seu prestígio e de sua fortuna, o que, talvez, lhe tenha valido a concessão da patente de Comandante Superior da Guarda Nacional do alto Purus, consagrando de vez a ambicionada patente de Coronel de Barranco.

Na sua visita ao mundo, o coronel Avelino, como todo bom seringalista, investiu boa parte de suas posses na compra de três embarcações: 1) o vapor Guanabara, construído por Dundee Shipbuilding Co. Ltd., de Dundee-Escócia, com 14 camarotes de 1a classe, acomodações para a 3a classe e alojamento para oficiais e tripulantes, com 250 cavalos de força; 2) a lancha Sena Madureira, construída no estaleiro francês Chaparelle, com 60 cavalos de força, casco de aço galvanizado, destinado à linha Yaco-Purus até Boca do Acre, com 80 centímetros de calado, considerando a pouca profundidade do rio na vazante; 3) a reboque dessa lancha vinha a alvarenga Catiana, fabricada pela firma alemã H. Holtz, com 48 pés de comprimento e 80 centímetros de calado.

A viagem inaugural dessa flotilha e do vapor Guanabara, depois da travessia do Atlântico, amarrada e presa ao costado dos paquetes da Booth, começou em Belém no dia 22 de janeiro de 1912, chegando a Manaus no 28 desse mês. Do rio Negro partira o coronel Avelino, a bordo de seu vapor Guanabara no dia 3 de fevereiro, tendo chegado à Sena Madureira em 14 de fevereiro de 1912, quando foi recebido com grandes festas no barracão do seu seringal.

Investir em navios, gaiolas, chatas e alvarengas era um grande negócio para os coronéis-seringalistas, pois estes os livravam dos pesados fretes dos armadores-aviadores privados e lhes permitiam maior flexibilidade no transporte do suprimento rio-acima e da borracha rio-abaixo. Os coroneis inteligentes daquele tempo procuravam, assim, se livrar dos monopólios dos aviadores-armadores, conseguindo complementar o lucro dos seus seringais com uma atividade fundamental para aumento dos seus lucros e para dar maior lucratividade à sua empresa. Mesmo sem a ajuda dos economistas, eles já tinham a clara visão de integração, diversificação e complementação das diferentes atividades ligadas à empresa extrativista.

O coronel Avelino, como todos aqueles seringalistas inteligentes, que sabiam ler, escrever, analisar e criar, pôde, assim, aumentar o seu patrimônio e a rentabilidade de seus seringais no Yaco e Xapuri. Isto não o impedia de mandar os seus filhos para as boas escolas de Manaus, Belém, Lisboa e Paris, e dar-se ao luxo de oferecer um banquete em plena Berlim, no salão Kaiser, no Hotel Adlon, para oficiais prussianos e brasileiros, por ordem do seu chefe político e Presidente da República, Marechal Hermes da Fonseca. E, nem tampouco, de privar-se de beber boa cerveja alemã ou a famosa água mineral *Mattoni*, a rainha das águas de mesa, segundo a crônica do Diário de Viagem, publicada no jornal Brazil Acreano, conforme transcrição e narrativa do insígne historiador Antonio Loureiro (op cit 1987:83).

CORONÉIS DO TRONCO E DO TRABUCO

Muito se tem falado e escrito a respeito dos famosos, célebres, e truculentos seringalistas e Coronéis de Barranco que dominavam a empresa extrativista nos baixos, médios e altos rios. A imaginação, a lenda e o folclore dessa figura do *Coronel Violento* e *Atrabiliário*, que mantinha em escravidão os seus seringueiros sob a ameaça constante do *tronco* e do *trabuco*, tem sido explorada por inúmeros romancistas, cronistas e viajantes da vida amazônica.

Uma grande parte desse acervo de depoimentos, registros policiais e testemunhos constituem obras de ficção e imaginação. Isto não quer dizer que não tenha havido coroneis desse tipo, porém uma interpretação e análise histórica e sociológica mais realista garante afirmar que eles eram exceção à regra. Por um motivo muito simples: embora o seringal fosse uma empresa pioneira, difícil e árdua de dirigir, o relacionamento normal entre seringalista e seringueiro não era, na verdade, uma relação do tipo *patrão-servo de gleba*, nem *dono-empregado*, pois num seringal predominava o vínculo *patrão-freguês*, onde o seringalista ou coronel administrava a propriedade financiando os seus aviados-seringueiros, embora sempre houvesse dado o isolamento e distância algum vínculo, ou possível constrangimento, que não chegava a estabelecer cadeias e elos de escravidão.

Devemos pensar que os atores e personagens que trabalhavam nos seringais provinham, quase todos, das mesmas origens sertanejas do nordeste, onde os homens são conhecidos pela sua valentia, defesa da honra, lealdade e duro labor. Seringalista e seringueiros eram detentores de forte personalidade, afeitos às durezas da vida, vinculados a fortes laços de família e lealdade. Podiam ser, algumas vezes, agressivos, mas a sua violência se voltava, sempre, por questões de honra da família, disputas de mulher, defesa da propriedade e proteção dos seus bens e direitos. Claro que, também, no agreste como na caatinga ou no sertão do nordeste havia homens proscritos, fora-da-lei e bandoleiros, que dominavam o cangaço e marcavam nas suas carabinas o número de mortes e vítimas de sua violência. Mas, mesmo lá, esses personagens eram exceção, pois a maioria era constituída de chefes de numerosas famílias, que mantinham laços de respeito e lealdade recíprocos.

Ao se transplantarem para a Amazônia, esses homens, naturalmente, levaram consigo toda essa tradição de honra e respeito, que acompanha a sua forte personalidade de ação, rapidez de gestos, velocidade no andar, inteligência aguda e senso de humor. Muitos tinham vocação e temperamento de artistas, tocadores de viola, rabeca, cavaquinho, realejo e gaita de fole, cantadores, sanfoneiros, contadores de histórias de cordel, improvisadores de desafios e tiradores de *"deixa"* e rima. Quando migraram para os seringais, para atuar tanto como coronel-patrão como freguês-aviado, levaram consigo os seus temperamentos e atitudes que assegurava certo equilíbrio no relacionamento amistoso ou conflituoso, que pudesse surgir no quotidiano de suas vidas. É preciso considerar, outrossim, que ambos andavam armados e que, no aviamento ao seringueiro, era tradicional o suprimento do rifle *Winchester 44*, o terçado *Collins 128* e a famosa machadinha ou faca de sangrar seringa, que se podiam transformar em instrumentos de defesa, caça e trabalho, em armas de contra-violência, agressão, ataque ou emboscada.

Um coronel-cangaceiro ou truculento iria encontrar, sem dúvida, de frente ou de emboscada, um seringueiro, do mesmo modo sanguinário e cego de vingança, em caso de injustiças ou fraudes na conferência do peso das pélas de borracha, na prestação das contas de venda, ou qualquer outra forma de desvio ou perseguição nos negócios comuns. O noticiário dos jornais da época estão cheios de crônicas policiais de morte, assassinatos e emboscadas, tanto por parte dos coronéis-seringalistas quanto de seringueiros-aviados. Havia partida e contra-partida que assegurava certo

senso de respeito e moderação nas atitudes.

Um bom exemplo dessa convivência e necessidade de cooperação nos é dada pelo coronel Octávio Reis, do rio Abunã, conhecido por ser um rio de sangue e violência que, no *Regulamento Interno dos seus Seringais*, vai transcrito mais adiante, assim escreve:

> *"No seringal somos uma só família no cumprimento dos nossos deveres, sem exceção de raça, crença religiosa, nacionalidade e posição. Somos todos iguais e devemos trabalhar para um mesmo fim, que é o de vivermos bem, sem prejudicar os outros, tendo por lema este princípio: respeitar aos outros porque respeita-se a si mesmo".*

O grande historiador Arthur Cezar Ferreira Reis, talvez o mais fecundo e arguto pesquisador da vida amazônica, em *O Seringal e o Seringueiro*, Rio, 1953, ao tratar desse problema, tenta compreender e justificar o comportamento agressivo e violento desses seringalistas, não obstante reconheça a existência de que havia patrões que fugiam desse tipo clássico. A seguir, fazemos um resumo de sua argumentação transcritas das páginas 113/115 de sua pesquisa acima:

> *O patrão é geralmente um nordestino. Não é um improvisado ou alguém que ocupe a posição pela força das origens ou da fortuna. Inicialmente foi um batalhador da hinterlândia que se impôs pela posse de virtudes, experiência, ambição, capaz de impor disciplina aos seus homens. Ora ele é o fundador do seringal, ora um antigo seringueiro que ascendeu entre os companheiros e conseguiu substituir o antigo patrão, que lhe passou os direitos de propriedade do seringal.*
>
> *Disciplinado por excelência, tem de mostrar-se à altura de quantos problemas lhe surjam como a ordem que deve ser mantida nos barracões, "fábricos" e tarefas. Muitas vezes se mostra violento indo mesmo à barbarie no trato com os seus homens. Essa conduta lhe tem valido a acusação de desumano, explorador do sangue dos seus jurisdicionados, senhor de escravos, barão feudal.*
>
> *Ora é preciso compreendê-lo no meio social de onde veio e em que vive. Lidando com homens, só homens, não pode ser um tipo de salão, de gestos maneiros e educação aprimorada. O respeito que impõe, a direção que precisa dar aos negócios, exige- lhe ação pronta, enérgica e explica a aspereza. Tem de ser dinâmico, rude, talvez tirânico. Qualquer fraqueza ou indecisão pode levar a um desastre. O senhorio que exerce precisa ser mantido. Lança mão de recursos bárbaros, muitas vezes, para conter o desenfreio. Quando os fregueses ousam fazer- lhes exigências, cometem faltas os meios de punição ou correção são violentos. Tortura-os, prendendo-os no tronco como se fossem negros da época da escravidão. Se entende que sofreu uma desfeita que lhe macula a dignidade não treme na ordem para eliminar o ofensor. Age, assim, sem freios. Sua vontade é lei. A autoridade do magistrado cruel ou militar distante não chega ao seringal. Faz justiça como lhe parece que deva ser feita.*
>
> *Muitos patrões fogem, todavia, a esse tipo clássico. São alfabetizados, de boas maneiras. Constituem, evidentemente, exceções.*

Essa imagem do seringalista e coronel do *"tronco"*, truculento e do trabuco, cujo tema foi em grande parte fantasiado pelos romancistas e cronistas, chegou, assim, de igual modo, ao mundo acadêmico, com todas as deturpações do imaginário popular. Esse romanceiro, bastante difundido,

chegou a tipificar o coronel-seringalista, tornando-o símbolo de um padrão normal, quando na verdade era, mesmo nos tempos de *"antigamente"*, uma anormalidade. Sem dúvida, esse tipo mórbido e atrabiliário deve ter existido, porém como exceção, pois não se pode negar a existência de bandidos, cangaceiros e coroneis-jagunços nessas frentes pioneiras. O importante é salientar que eles, também, tinham a contrapartida e a reação dos seringueiros da mesma índole, que reagiam violentamente contra os patrões em casos desse tipo. As páginas dos jornais da época estão cheias de conflitos de seringueiro que matavam e emboscavam os coronéis-seringalistas e gerentes de barracão, aplicando-lhes a justiça da *lei-da-selva*. Não se deve menosprezar, na análise objetiva desse relacionamento, que o seringueiro, também, andava armado com o rifle *Winchester 44*, o terçado *Collins 128*, que podiam servir como armas de defesa e de ataque. Nos tempos de outrora, chegou-se a dizer que o Código Penal dos Seringais tinha dois artigos: *o 44 e o 128*. Esta memória seringueira ajuda a compreender que a vivência do coronel-patrão encontrava, também, a contra-reação do freguês-aviado.

Porém, as histórias dos rios de sangue como as do Abunã, Acre, Pauhiny e Javari, quiçá os mais violentos da época, passaram a servir para contar o outro lado da história. A crônica policial publicada no Jornal do Comércio, edição de 26 de janeiro de 1914, serve para ilustrar o reverso da reação seringueira e que vai a seguir, resumidamente, transcrita:

> *"O Rio Abunã é theatro de vastos crimes e os jornais tem publicado noticias dessas bárbaras cenas de sangue, que são ignoradas e caem na impunidade. Procurou-nos ontem o sr. A. Corrêa que nos relatou uma extensa série de crimes perpetrados naquele rio. Em 1913, cinqüenta e seis assassinatos foram cometidos no Abunã e nada aconteceu aos criminosos.*
>
> *Em agosto foi barbaramente assassinado Roberto Corrêa, proprietário do seringal "Bom Futuro". Em seguida, a gente do seringal justiçou o assassino, atirando o cadáver ao rio e somente três dias depois esse corpo foi retirado das águas e dado sepultura pelo pessoal do sr. Octávio Reis.*
>
> *Em "Cachoeira de Barro" graves acontecimentos também sucederam: Marcionillo Lobato e vinte capangas assassinaram um indivíduo que se dizia "capitão de índios" e mais nove companheiros. No seringal "Oriente", cinco homens depois de encarniçada luta, tombaram mortos. Um deles de nome Simpliciano Borges estava sendo processado por crime em Mato Grosso. Em outubro, no seringal "Cachoeira de Barro" quatro mortes ocorreram por ocasião de ir tomar posse daquele seringal o sr. José Corrêa de Melo, em virtude da sentença do Tribunal de Sena Madureira. Este seringal estava em questão entre Abel Cardenal, seu proprietário de Francisco Cypriano de Oliveira que se dizia credor daquele".*

O Jornal do Comércio do dia 18 de janeiro de 1913 volta a dar destaque à morte do coronel Salustiano de Freitas Diniz e seu filho, cuja notícia resumida é a seguinte:

> *O immediato do vapor "Alto Acre" que ontem chegou a esta cidade de volta do alto Purus e Acre, nos relatou a tragédia sanguinolenta ocorrida no seringal Nova Amélia, de propriedade dos srs. Suarez, Hermanos, entre rio Branco e Xapury. O coronel Salustiano era gerente daquele seringal e se ausentara do mesmo deixando um substituto. Este não fazia a prestação correta das contas devidas aos seringueiros do Nova Amélia. Em agosto começou a lavrar [o descontentamento] entre eles, crescendo dia a dia, a medida que as exigências e extorsões do rico gerente aumentavam. E assim, no dia 17 de dezembro último a revolta estalou furiosa no barracão do seringal.*

Nesse dia era esperado o coronel Salustiano em companhia de seu filho, a bordo do vapor "Itacoatiara", para reassumir o seu posto. Logo que a embarcação atracou, o coronel Salustiano Diniz ouviu os primeiros tiros partidos do pessoal revoltado. O pequeno número de empregados que se manteve ao lado do gerente do seringal respondeu ao ataque e no tiroteio renhido tombou morto o coronel Salustiano, seu filho e mais cinco pessoas. Os seringueiros revoltados e enfurecidos adiantaram-se para a margem do rio e alvejaram o vapor "Itacoatiara" sobre ele descarregando repetidas vezes os rifles que empunhavam. O comandante do navio desatracou, mandou cortar os cabos e retirou-se daquele ponto. O coronel Salustiano Freitas Diniz, tão barbaramente assassinado, era conhecido no alto comércio de Belém e Manaus e era membro do Partido Constructor e vogal do município de Xapuri. A polícia acompanhada de forte contingente seguiu até o seringal Nova Amélia, a fim de que se estabelecesse a ordem, capturando os criminosos. Além dos cinco mortos ficou um grande número de pessoas feridas, inclusive o chefe da revolta.

Vejamos, agora, o outro lado da história de um Coronel Violento contada pelo ilustre escritor Armando Júlio Souto Loureiro, conforme crônica publicada no jornal *Amazonas em Tempo*, de 14 de julho de 1992, que também resumimos e completamos com dados que nos foram fornecidos pelo historiador Antonio Loureiro:

Na memória do povo do rio Javari, fronteira com o Peru, ficou gravada a história do coronel seringalista Dilhermando Pereira Vital, conhecido por ser uma pessoa de gênio violento. Ele era proprietário do seringal Santa Thereza, adquirido do sr. João Facundo de Menezes.

O coronel Dilhermando possuía um relho, feito de couro de peixe-boi, com o qual mandava açoitar "no tronco" os seringueiros que deixavam de pagar suas contas ou qualquer outra pessoa que ousasse lhe afrontar. Trabalhava para ele um negro forte conhecido pelo nome de Honório. Um dia Honório informou ao coronel que devido as estradas estarem alagadas, ele ia tirar lenha. O coronel respondeu-lhe: Honório! quer tomar uma cachaça? Este respondeu: É bom! Honório mascava tabaco e quando havia tomado três doses começou a cuspir no chão. O coronel Dilhermando gritou chamando um empregado para trazer uma escarradeira. Quando este chegou, o negro Honório continuou a cuspir no chão. O coronel partiu para cima do Honório com o relho de couro de peixe-boi na mão. Honório fugiu em desabalada carreira rumo ao porto, perseguido pelo coronel possesso com o relho na mão. Na perseguição do Honório que havia se atirado ao rio, o coronel o acompanhou, esquecendo de que não sabia nadar. Foi preciso que o seu capanga, Chico Sabino, que presenciava a confusão, lhe jogasse um cabo e puxasse o coronel para terra.

Continuando esta história, Antonio Loureiro relata que o povo do seringal do coronel Dilhermando dizia que este na sua fúria cortava as orelhas dos seringueiros que tinham saldo e as colecionava numa garrafa de cachaça. Nem a sua mãe escapou de ter, também, a sua orelha cortada, pois o coronel ficou zangado quando a sua genitora lhe pediu para voltar a Manaus.

O autor termina, assim, a sua história: ***Existem outras de Dilhermando.*** E concluímos nós: ***e também outras de Honório que reagiam àqueles Coroneis do Tronco e do Trabuco.***

TERTULIANO: UM CORONEL PERDULÁRIO

O coronel Tertuliano, seringalista do alto Purus, homem de posses e muitas idéias, veio visitar Manaus, quando o preço da borracha atingia seu apogeu. O coronel era conhecido como homem sóbrio e reservado, dedicado ao trabalho e cioso da fortuna que conquistara com muito suor e arrojo. Viajou em sua própria lancha e logo bem cedo de manhã, vestiu-se com terno de linho branco e foi fazer compras nos armazéns e lojas das cidades. Depois, convidado, foi almoçar em casa de um velho amigo, sem esquecer de levar um valioso presente ao seu anfitrião.

Durante o almoço, regado a bom vinho português de pipa, o coronel contou ao seu amigo o motivo de sua viagem a Manaus: resolvera fazer um projeto de plantação racional de seringa e castanha em suas terras e, por isso trouxera consigo, em espécie, vinte contos de réis, além de libras esterlinas e soles de ouro peruano. Com sua pronúncia típica de nordestino e muito entusiasmo, narrou que estava contratando um técnico bem como os materiais necessários para início do seu novo empreendimento.

Terminado o almoço, saiu por volta das quatorze horas tomando rumo desconhecido. No dia seguinte, preocupado, o seu amigo recebeu um recado do seringalista para ir até o seu hotel. Lá chegando, o coronel Tertuliano, abatido, contou que passara a véspera numa pensão de mulheres e de noite foi a um cabaré, onde, no jogo da roleta e do bacará perdera toda a sua fortuna. Talvez no Hotel Cassina, no Cassino Julieta ou em alguma pensão de mulheres francesas ou polacas, que dominavam o quarteirão dos bordéis e casas de *"vida alegre"* das Ruas Saldanha Marinho, Joaquim Sarmento e Lobo D'Almada, onde se localizavam os prostíbulos de alto luxo dos coronéis, em contraste com o *bas-fond* das caboclas e índias *"perdidas"* das Ruas Frei José dos Inocentes e Itamaracá, freqüentados pelos seringueiros, soldados e marinheiros de bordo.

O coronel Tertuliano jogara a sua sorte e perdera, indo por águas-abaixo o seu futuroso plano de plantio do seringal e castanhal, no alto Purus.

O amigo, que lhe emprestara duzentos mil réis para as despesas de regresso ao interior, indagou: *"E agora, coronel?"* Este, sorrindo, respondeu no seu linguajar de acento nordestino e vivência cabocla: *"Agora, a cotia que plante ..."* (referindo-se ao modo como os castanhais são plantados com a ajuda da cotia, que rói os ouriços e tira as castanhas para comer, deixando boa porção delas espalhadas pelo chão, como sementes para as futuras árvores. Esta é a versão popular, pois existe outra erudita do botânico Adolpho Ducke, que considera os castanhais como plantações feitas pelos índios, para seu uso e alimentação, daí a existência de muitos *"rebolados"* e grande concentração em árvores dessa espécie nos castanhais).

O seringalista-coronel deve ter dado alguma desculpa *"amarela"* para o seu aviador e conseguido rancho e suprimento para a montagem da nova safra de borracha, que se iria iniciar no próximo verão. Após acertar as contas e, certeza, algum adiantamento por conta das futuras entregas, tomou a sua lancha e subiu o rio disposto a recomeçar a luta e recuperar as perdas com os lucros do *"fabrico"* das pélas e da coleta das barricas e hectolitros de castanha, no próximo inverno. Subiu o Solimões e varou o Purus, rio-acima, com destino ao seu seringal que, sem dúvida, o acolheu como filho pródigo da fortuna: ***infeliz no jogo, mas próspero na seringa.***

Fonte: Transcrição baseada no capítulo ***Não Ficção*** *do livro* ***Raiz - Crônicas*** *de Ulysses Bittencourt, 1985:120, com algumas mudanças de estilo, porém permanecendo fiel à excelente descrição e narrativa do autor.*

HEROICOS DEFENSORES DO TERRITORIO DO ACRE
33
Coronel Plácido de Castro, natural do Rio Grande do Sul.
Commandante em chefe das forças revolucionarias, acclamado pelos acreanos
Coronel Gentil Norberto, natural do Rio Grande do Sul.
Ajudante-general do exercito acreano. Foi, em 1900, ministro da Guerra interino.

Exploradores do rio Acre

1. Alexandre de Oliveira Lima — 2. Francisco Xavier de Freitas — 3. Coronel Girão — 4. Francisco Ignacio Pinto — 5. Coronel Newtel Maia — 6. Fructuoso Leite

Coroneis revolucionarios acreanos

1. Coronel Alexandrino José da Silva — 2. Coronel José Brandão — 3. Coronel Hypolito Moreira — 4. Coronel Antonio Antunes de Alencar — 5. Coronel Rodrigues de Carvalho — 6. Coronel Joaquim Victor — 7. Coronel Francisco d'Oliveira — 8. Coronel Antonio de Sousa Braga — 9. Coronel Simplicio — 10. Coronel Victorino Maia.

CORONÉIS SERINGALISTAS DA REVOLUÇÃO ACREANA DE 1903

Plácido de Castro	Seringais Capatará, Tambaquy, Campos de Esperança no rio Acre e La Lorena, Buen Jardin, Rapirra, Montevideu na Bolívia
José Brandão	Seringalistas e companheiros de Plácido de Castro
José Galdino	idem
Antonio de Souza Braga	idem
Victorino Maia	idem
Joaquim Victor da Silva	idem
Gastão de Oliveira	idem
João Francisco Amaral	idem
Baptista de Morais	idem
João de Oliveira Rola	idem
Antonio de Souza Coelho	idem
Ladislau Ferreira da Silva	idem
Daniel Ferreira Lima	idem
Abílio dos Santos Rocha	idem
Hipólito Moreira	idem
Clynio Tavares Brandão	idem
Basilio de Lyra	idem
João Francisco Xavier	idem
Antonio Francisco Jacauna	idem
Alexandrino José da Silva (autor da emboscada que assassinou Plácido de Castro)	Seringalistas e adversários de Plácido de Castro
Antunes de Alencar	idem
Rodrigo de Carvalho	idem
Gentil Norberto	idem
José Antonio Duarte	idem
José Ribeiro	idem
Theodozio Vieira	idem
Francisco Evangelista	idem
Joaquim e Raymundo Chaves	idem
Gabino Besouro	idem
Simplicio Costa	idem
Josias Lima	idem
Luis Sombra	idem
Antonio de Barros Alencar	idem

Alexandre de Oliveira Lima
Francisco Xavier de Freitas
Coronel Girão
Francisco Ignacio Pinto
Coronel Newtel Maia
Frutuoso Leite
Felismino dos Santos
Coronel Francisco Fernandes
João de Pontes
Major Anselmo Melgaço
Ladislau Ferreira da Silva
Capitão José de Mattos

CORONÉIS "FRANCO ATIRADORES"

Pergentino Eucrásio Ferreira
Joaquim Domingos Carneiro
Cassiano Silva
Raymundo Barbosa Leite
João do Monte
Pedro Braga
Joaquim Maia
Antonio Peixoto Leite
Victor Porto
Francisco Sotero
Luiz de França
Manoel Felicio
Leoncio Moreira
João de Oliveira Rolla
João Turco
Antonio Jacauna
Heroina D. Angelina Gonçalves de Souza

SERINGALISTAS DO RIO PURUS E ACRE

Manoel Nicolau de Mello (1854)	Lago Ayapuá, baixo Purus
João Gabriel de Carvalho e Mello (1862)	Beruri, rio Tauariá
Manoel Urbano de Encarnação (1874) (fundou a vila de Canutama)	Rio Purus
Antonio Rodrigues Pereira Labre (1871) (fundou a vila de Lábrea)	-
José Ferreira de Araújo	Seringal Liberdade
Antonio Escossio Vieira	Seringal São João, rio Yaco
Theodoro dos Reis Botinelly	Seringal Aliança, Canutama
Lourenço Nicolau de Mello	Rio Purus
Wenceslau Nicolau de Mello ("o rei da Castanha")	Lago Ayapuá
José Ferreira de Araújo (Coronel da Guarda Nacional que, pelo seu ato de patriotismo ajudando a expulsar os *"caucheiros"* peruanos, em 1904, conseguiu incorporar 403.000 km2 de território da linha Madeira-Mamoré, ratificado pelo Tratado de 1909 que completou o Tratado de Petrópolis de 1903)	Seringais Bom Jardim e Liberdade
Luis da Silva Gomes (que ficou com o Palácio Rio Negro do exportador Waldemar Scholz em pagamento de dívidas)	Seringais Uaquiri e Ituxi
João Baptista de Alcântara	Seringal Baixa Verde e Tabatinga
Raymundo Nonato Brasil	Seringal Socado
Avelino de Medeiros Chaves	Seringais Iracema e Macaua
Antonio dos Santos Cardoso	Seringal em Canutama
Abdon Said	Seringal Abufari
Alexandre Ale	Seringal em Boca do Acre
Salustiano de Freitas Dinis	Seringal Nova Amélia
José Jacynto de Oliveira	Seringal Ipiranga, rio Pauhiny
Caetano Monteiro da Silva	Seringais Silencio e Desterro no rio Yaco
José Alves de Oliveira	Seringal Santa Clara
Herminio Rodrigues Pessoa	Seringal Caieté
Benjamin Duarte Pontes Franco	Seringal Iracema
Leonel Sacramento	Seringal Arapaxy
João Alves Vieira	Seringal Nova Olinda
Raymundo Custódio Freire	Seringal Amapá
Agostinho Meirelles	Seringal São Braz
Amphisio Fernandes	Seringal Itatinga
José Alípio Nobre	Seringais Lauro Sodré e Xapury
Lixandre Liveira Lima (os três eles) ("Barão de Boca do Acre")	Seringal em Boca do Acre
S.L. de Melo	Seringal Bagé
Hipólito Moreira ("Coronel Revolucionário")	Seringal Nova Empresa
J. Dias	Seringal Riozinho
João de Oliveira Rola e Pedro Braga	Seringal Benfica

Honório Alves das Neves	Seringal Itú
Quintiliano Ferreira de Mesquita	Seringal Remanso
João do Monte	Seringal Santa Flora
Vitor Porto	Seringal Aquidaban
Cassiano Silva	Seringal Equador
Joaquim Alves Maia	Seringal Soledade
Antonio Antunes Alencar	Seringal Fronteira em Xapury
Barros & Cia e Viuva Parente	Seringal Empresa
Plácido de Castro	Seringal Capatará
Aprígio de Oliveira Cesar	Seringal Sebastopol
Comendador Hilário	Seringal Cachoeira
Antonio Emiliano Fayal	Seringal Realeza
Coronel J. Luiz	Seringal S. Luiz de Mamoriá
Paulo V. do Nascimento	Seringal Serury
Coronel Manoel Felicio Maciel	Seringal Entre Rios
José Barbosa da Silva	Seringal Campinas
S.F. de Mello	Seringal Porto Central
Raymundo Candido Falcão	Seringal Novo Axioma
Manoel Madeira Hall	Seringal Boa Vista
Macário Miquelino da Cunha	Seringais S.Francisco e Antimary
Miguel Alves Bezerra	Seringal Novo Encanto
Nogueira & Irmão	Seringal Mundo Novo
João Izidro dos Santos	Seringal Granada
Marques Nogueira	Seringal Macapá
João Victor	Seringal Caquetá
D. Anna Umbelina de Pontes	Seringais Lua Nova e Andirá
Francisco de Pontes Franco	Seringal Redenção
Guilherme Augusto de Miranda	Seringais Floresta e Glória
Joaquim Victor da Silva	Seringal Bom Destino
Antonio Leite Barbosa	Seringal Carupaty
Leite Barbosa	Seringal Humaythá
Luiz de Mendonça	Seringal Baixa Verde
Porfírio Purificação Sá	Seringal Nova Olinda
Maria Rodrigues de Azevedo	Seringal Vista Alegre
S.F. de Mello	Seringal Catuaba
Manoel Pereira Viana	Seringal Alto Alegre
Alves Braga	Seringais Panorama e Nova Empreza
Lopes de Brito	Seringal Empreza
Alexandre José da Silva	Seringal Forte de Veneza
Pergentino Eucrásio Ferreira	Seringal Bagé
Coronel Dias	Seringal Riosinho
Felismino Alves dos Santos	Seringal Riosinho
Pedro Braga	Seringal Bemfica
Honório Alves	Seringal Itú
Annitiano Ferreira de Mesquita	Seringal Remanso
Francisco de Azevedo Sombra	Seringal S. Luiz
Antonio Franco de Souza Jacauna	Seringal S. Gabriel
Soares Hermanos	Seringal Nova Floresta

João de Souza Monte	Seringal Santa Flora
Antonio Araripe de Alencar	Seringal Perseverança
Francisco Antonio de Brito	Seringal S.Francisco de Iracema
Raymundo Vieira de Lima	Seringal Iracema
Pedro Jacome de Araújo	Seringal Independência
João Rufino da Cunha	Seringal Pao Mary
Antonio Pinto de Mesquita	Seringal Paris
Finzas & Cia.	Seringais Aquidaban, Carão e Mucuripe
Souza & Cia.	Seringal Soledade
Cassiano da Silva	Seringal Equador
Pio Irmão	Seringal Vista Alegre
Pimenteis Fernandes	Seringal Boa Vista
J. Soares Sobrinho	Seringal Sibéria
Alves Braga	Seringais Esmeralda e Recreio
Vitorino Maia	Seringais Porto Manso, Tupá, S. Cristóvão, S. Pedro, Pindamonhangaba, Riosinho e Primavera
Sá Dutra	Seringal Floresta

SERINGALISTAS DO RIO JURUÁ

Auton Furtado (teve 17 filhos: Joana, Maria, João, Nazaré, Cecília, Esther, Maria Luiza, Maria José, Mundita, José, Tereza, Dilce, Dulcila, Elza, Auton, Lucy e Carlos Augusto)	Seringais Universo, Cocaneira, Olinda, Primavera, Douro, Montevidéu, no rio Tarauacá; Seringais São João, São Pedro e Itapina , no rio Gregório; Seringais Itamarati e São Francisco, no rio Murú
João de Mendonça Furtado (sucessor do seu pai Auton Furtado)	Seringal Universo, rio Tarauacá
Anibal & Coutinho	Seringais Miraflores, Araçá, Humaitá, Paumapi, Cruzeiro, S. Sebastião, Nictheroy, Saúde, no alto Juruá
Antonio Saboia	Seringal Jurupary, rio Envira
José Gurgel Rabello (teve 7 filhos: Rômulo, Juarez, Antonio, Moema, Rocilda, Fátima e Ivone)	Seringais Jurupary, Tracoá, Humaitá, Pacatuba, Marsipina, Cruzeiro, S. Antônio, Palmeiras, Palmaripe, Ilusão, Moema, Paraíso, Araçá, Miradores, no rio Jurupary (Juruá); Seringais Bom Jardim, Esperança, Canabrava, Saúde, Nictheroy, no rio Envira (Juruá)
Henry Cerf Levy (teve 12 filhos: Renée, Myrtil, Hugo, Ivan, Irene, Edgar, Shirley, Marialina, Fanny, Ocirema, Maude e Edmundo Levy, que foi Senador da República)	Seringais Vila Martins, Alegrete, Casa Nova, São Pedro, Vitória e Santo Antonio, no rio Tarauacá
Pedro Calmon Campelo, cearense, natural de Crato, que chegou ao Amazonas em 1904 e que constituiu numerosa família. Entre os seus descendentes destacam-se os seus netos Senadores Jefferson Carpinteiro Peres e Leopoldo Peres Sobrinho.	Seringais Foz do Tarauacá, no Juruá, e Vila Calmon no Purús, que se comunicavam entre si por varadouros percorridos por burros e jumentos.
Felipe Manoel da Cunha	Seringal Eirú (neste lugar foi fundada a vila de São Phelipe do Rio Juruá, depois mudada para João Pessoa e finalmente para a atual cidade de Eirunepé)
Antonio Simplicio de Oliveira	Rio Envira
João Conrado	Eirunepé
Virgílio Areia Leão	Seringal S.Sebastião, rio Envira
Antonio Barroso	Feijó

José Mendes	Rio Envira
Manoel Damasceno	Seringal Novo Mundo, Eirunepé
Francisco Nilo Pinheiro (pai do Sr. Alfredo Jacaúna Pinheiro e Petrônio Augusto, este líder empresarial e diretor do Grupo Simões da Coca-Cola)	Seringal Conceição do Raimundo, rio Juruá
Marques da Silveira	
João Herculano	Seringal Monte Ligia, rio Juruá
F.F. de Carvalho	Seringal Liberdade, Cruzeiro do Sul-Acre
Francisco Leopoldo de Menezes (Chico Leopoldo)	Rio Tarauacá

SERINGALISTAS DO RIO SOLIMÕES/AMAZONAS

Antonio José dos Remédios e Alfredo Raymundo Oliveira Bastos	Seringal Remate de Males, no rio Itocoai, afluente do Javary, depois mudado de nome para Vila Esperança e mais tarde para Benjamin Constant, por sugestão do General Cândido Rondon em homenagem àquele prócer da República. Conta a lenda que o Coronel Alfredo Bastos, cansado de lutas e cheio de sofrimento, resolveu abandonar a luta e aguardar a decisão do destino nesse lugar, pronunciando nessa ocasião a frase: ***"Aqui vou rematar os meus males".***
Deolindo Alfredo Dantas	Coari, rio Solimões
Alexandre Montoril (chefe político, adversário de Deolindo Dantas e que doou as terras para fundar o bairro de São Francisco)	Coari, rio Solimões
Daniel Sevalho	Tefé, rio Solimões
Manoel e Pedro Gonçalves	Tefé, rio Solimões
Dorval Melo	Tefé, rio Solimões
Júlio Belém (chefe político)	Parintins, rio Amazonas
Manoel Antonio Garcia (chefe político)	Silves, rio Amazonas
Olinto Cabral	Rio Autazes
Manoel Espírito Santo Fonseca ("Manoel Padeiro")	Varre Vento
Alexandre Soares Mourão	Autazes
José Montezuma	São Paulo de Olivença
Manoel Negreiros	Rio Padauari, Maués
José Michiles	Rio Maués
Areal Souto (eleito deputado e foi Governador do Estado interino)	Coari, rio Solimões
Pancrácio Ferreira Nobre	Autazes
Benjamin Afonso	Coari, rio Solimões
José Veiga	Benjamin Constant e Atalaia do Norte, rio Solimões
Manoel Gonçalves	Seringal Igarapé Grande, Alvarães

SERINGALISTAS DO RIO MADEIRA

José Francisco Monteiro (fundador da cidade de Humaitá e avô do pesquisador Prof. José Marcelino Monteiro da Costa, da Universidade do Pará)	Seringal Mirari, rio Madeira
Manoel de Souza Lobo	Seringal Três Casas, rio Madeira
José Martins de Alvares Afonso (avô do Ministro Almino Afonso)	Seringal Aliança, rio Jamari
Edmée Brasil	Seringal Mirari, rio Madeira
Dom Ramon Roque	Rio Machado no Madeira
Manuel Garcia	Rio Madeira
Raimundo Monteiro	Humaitá, rio Madeira
Valentin Arruda	Humaitá, rio Madeira
Octavio Reis e Isaac Israel Benchimol	Seringais Guarapari e São Luiz, rio Abunã
Antero Riça	Humaitá, rio Madeira
José Negreiros Ferreira (chegou a ser deputado e governador do Estado, autor da célebre frase: *"onde há saldo não há esbanjamento"*)	Rio Aripuanã no rio Madeira
Anfremon Monteiro	Humaitá, rio Madeira
José do Rosário	Seringal Democracia, rio Madeira
Joaquim Taveira Lobato	Seringal Bom Futuro, rio Madeira
Coronel Vale (pai do Dr. Adalberto Pereira do Vale, fundador da Brasil Juta e do Hotel Amazonas)	Seringal Calama, rio Madeira

SERINGALISTAS, PIAÇAVEIROS E FAZENDEIROS

DO RIO NEGRO/RIO BRANCO

Fenelon Rocha e Lima	Barcelos, rio Negro
Adolfo Brasil (Coronel Fazendeiro)	Rio Branco, Roraima
Abílio Machado (Coronel de Piaçava)	Rio Negro
Joaquim Gonçalves de Araújo (Comendador Fazendeiro)	Fazendas Maruay, Rodeador, Alagadiço e Santa Maria

Fontes primárias e secundárias de consulta: Agnello Bittencourt, Chorographia do Amazonas, Manaus, 1925; Ulysses Bittencourt, Raiz -Crônicas, Rio 1985; Espiridião de Queiroz, 11 anos na Amazônia (1904/1915), Manaus, 1966;. Otaviano Mello, Topônimos Amazonenses, Manaus, 1967; Antonio José Souto Loureiro, A Gazeta do Purus, Manaus, 1981; Antonio José Souto Loureiro, A Grande Crise, Manaus, 1986. Álbum do Rio Acre de Emilio Falcão, Belém, 1906-1907.

MANIFESTO DOS CORONÉIS DE BARRANCO

Na década dos anos 30, os seringais ficaram despovoados; apenas alguns resistiram à *"débâcle"*, permanecendo fiéis ao seu destino. Os seringalistas arruinados foram promovidos pelos políticos a ***"Coronéis de Barranco"*** e os seringueiros miseráveis passaram a ser os ***"soldados da borracha"***, já então, na década dos anos 40. O papel que os "Coronéis de Barranco", donos de seringais, representaram nessa época, tem sido explorado em prosa e em verso, sendo, portanto, digno de figurar neste Romanceiro.

Tentaram eles encontrar a sua sobrevivência e de seus homens na castanha, na sorva, na madeira, em outros produtos regionais, assim como na roça e na fazenda. Os preços eram vis, a produção pequena, os transportes irregulares, os fretes muito altos, os impostos absurdos, pois os Estados, também arruinados, procuravam cobrir os seus *"déficits"* e o atraso no pagamento dos seus funcionários com tributos escorchantes. Os "Coronéis de Barranco" se reuniram em Manaus e deliberaram apresentar um memorial-apelo ao Presidente Vargas, o que ocorreu em 21 de agosto de 1939. Esse memorial, que me foi fornecido por gentileza de Antônio Rabelo, diretor da centenária firma acreana *"Coutinho Aníbal & Cia."*, pertence aos arquivos do seringal Jurupari, no Alto Juruá, e demonstra o seu inconformismo e a sua revolta. Denuncia, apela e propõe soluções.

Como em todos os momentos de crise, a vocalização do sofrimento busca, sempre, quando encontra uma liderança, uma válvula de escape: na passeata, no comício, nos pronunciamentos, na tribuna, nos editoriais, na declaração dos direitos, no protesto, na profecia.

Os "Coronéis de Barranco" assim falaram pela boca dos seus principais líderes acreanos. Um verdadeiro manifesto: **O Manifesto dos Coronéis de Barranco no Tempo das Vacas Magras.**

"Exmo. Snr. Dr. Getúlio Vargas
D.D. Presidente da República

Proprietários de terras e comerciantes dos rios Tarauacá e Embira, no Acre Federal, temos a honra de vir a presença de V. Excia. com o presente memorial, no qual procuramos em termos breves e concretos demonstrar a V. Excia. a situação premente daquela região brasileira e pedir corretivo a males que dia a dia mais se agravam.

Sabe V. Excia., Exmo. Snr., que o Acre brasileiro foi uma audaciosa conquista de caráter lidimamente nacional mas executada por brasileiros desprovidos de qualquer auxílio oficial. Em zonas inóspitas e agressivas, que nos combatiam com a febre, o índio, o estrangeiro, a distância a milhares de kilômetros dos primeiros civilizados, plantamos a bandeira do Brasil, exploramos as matas, povoamos o solo e nos limites em que poderíamos fazer pelo desbravamento do solo - saneamos a terra.

O deserto tornou-se produtivo e por muitos anos concorreu para a fortuna pública e particular do país, já pelos créditos arrecadados pela União, já pelo regresso de emigrantes enriquecidos às terras e Estados de origem.

Iniciamos a pequena agricultura para o nosso consumo e conseguimos índices de produção inteiramente satisfatórios, com a redução de custo de vida em pronorções tão largas que um al-

queire de farinha se vendia em Seabra a 3$ e a 4$000, abaixo, portanto, do preço vigorante em Belém e Manaus. E de todo esse movimento nascia um trânsito intenso de navios e lanchas, aproveitando nossas naturais estradas - os rios.

Depois a crise da borracha veio alcançar, fundamente, a economia da região - limitando a produção e trazendo a miséria. Não dispondo a nossa região de castanheiras, recursos de que se utilizaram outras regiões mais felizes, procuramos combater a crise pelo desenvolvimento de atividades agrícolas que já existiam e pela exploração de madeiras nativas como cedro e o mogno (aguano). Mas enquanto essas atividades se desenvolviam, o êxodo das populações continuava em procura dos baixos rios, onde os recursos naturais da pesca e da caça são mais abundantes.

Hoje, Snr. Presidente, depois de tão longos anos de luta, essa bandeira de fé que plantamos há 50 anos neste recanto abandonado de fronteira e que mantivemos contra a adversidade da natureza e dos homens, periclita e tende a desaparecer.

Há 20 anos o rio Embira federal produzia 1.300.000 kilos de borracha e hoje não produz mais que 500.000 kilos. Há 20 anos o Tarauacá federal produzia cerca de um e meio milhões de kilos de borracha e agora escassamente alcança metade desse volume.

A indústria madeireira que auspiciosamente desenvolvia a extração de cedro e mogno teve suas primeiras limitações na falta de operários e agora sofre o peso opressivo de impostos que eliminam seus escassos lucros e a tornam improdutiva.

Mas com essa queda dos índices de produção e o êxodo da população que nos anos de crise buscou novas localizações rio abaixo, outro e mais poderoso fator veio a aparecer para completar esse panorama de misérias: o aumento desproporcionado dos impostos.

Na região dos rios Tarauacá e Embira federais, Snr. Presidente, os impostos locais decretados pelas Prefeituras de Seabra e Vila Feijó cresceram de 1937 a 1939 numa proporção média de cerca de 400%.

Não queremos aumentar a proporções deste memorial esmiuçando fato a fato. Mas basta citarmos como documentário que a Casa Coutinho Aníbal & Cia., do rio Jurupary, que pagou de impostos municipais em 1938 - 9:800$000 - foi lançada em 1939 por 60:000$000 e apenas obteve, depois de longas reclamações, a redução do lançamento para 44:000$000, importância que pagou para libertar-se de contendas fiscais. O Snr. F.C. França, proprietário do seringal Japão, ainda município de Feijó, pagou em 1938 impostos municipais no valor de 1:300$000 e em 1939 foi lançado por 7:000$000, reduzidos, afinal, como favor, a 5:000$000. E como esses, inúmeros casos poderiam ser citados, comprovando a alta média dos impostos na proporção acima citada, 400%.

A primeira conseqüência desse desproporcional aumento de impostos foi a paralização de inúmeras pequenas atividades que não poderiam suportar esse peso desproporcionado. E reatou-se o já estancado êxodo dos anos de crise e essa melancólica procura de terras mais felizes pelo trabalhador.

Por sua vez, o custo de vida que o desenvolvimento da pequena agricultura havia conseguido de muito, sem a queda do salário médio de 6$000 pago aos trabalhadores indistintamente, elevou-

queire de farinha se vendia em Seabra a 3$ e a 4$000, abaixo, portanto, do preço vigorante em Belém e Manaus. E de todo esse movimento nascia um trânsito intenso de navios e lanchas, aproveitando nossas naturais estradas - os rios.

Depois a crise da borracha veio alcançar, fundamente, a economia da região - limitando a produção e trazendo a miséria. Não dispondo a nossa região de castanheiras, recursos de que se utilizaram outras regiões mais felizes, procuramos combater a crise pelo desenvolvimento de atividades agrícolas que já existiam e pela exploração de madeiras nativas como cedro e o mogno (aguano). Mas enquanto essas atividades se desenvolviam, o êxodo das populações continuava em procura dos baixos rios, onde os recursos naturais da pesca e da caça são mais abundantes.

Hoje, Snr. Presidente, depois de tão longos anos de luta, essa bandeira de fé que plantamos há 50 anos neste recanto abandonado de fronteira e que mantivemos contra a adversidade da natureza e dos homens, periclita e tende a desaparecer.

Há 20 anos o rio Embira federal produzia 1.300.000 kilos de borracha e hoje não produz mais que 500.000 kilos. Há 20 anos o Tarauacá federal produzia cerca de um e meio milhões de kilos de borracha e agora escassamente alcança metade desse volume.

A indústria madeireira que auspiciosamente desenvolvia a extração de cedro e mogno teve suas primeiras limitações na falta de operários e agora sofre o peso opressivo de impostos que eliminam seus escassos lucros e a tornam improdutiva.

Mas com essa queda dos índices de produção e o êxodo da população que nos anos de crise buscou novas localizações rio abaixo, outro e mais poderoso fator veio a aparecer para completar esse panorama de misérias: o aumento desproporcionado dos impostos.

Na região dos rios Tarauacá e Embira federais, Snr. Presidente, os impostos locais decretados pelas Prefeituras de Seabra e Vila Feijó cresceram de 1937 a 1939 numa proporção média de cerca de 400%.

Não queremos aumentar a proporções deste memorial esmiuçando fato a fato. Mas basta citarmos como documentário que a Casa Coutinho Aníbal & Cia., do rio Jurupary, que pagou de impostos municipais em 1938 - 9:800$000 - foi lançada em 1939 por 60:000$000 e apenas obteve, depois de longas reclamações, a redução do lançamento para 44:000$000, importância que pagou para libertar-se de contendas fiscais. O Snr. F.C. França, proprietário do seringal Japão, ainda município de Feijó, pagou em 1938 impostos municipais no valor de 1:300$000 e em 1939 foi lançado por 7:000$000, reduzidos, afinal, como favor, a 5:000$000. E como esses, inúmeros casos poderiam ser citados, comprovando a alta média dos impostos na proporção acima citada, 400%.

A primeira conseqüência desse desproporcional aumento de impostos foi a paralização de inúmeras pequenas atividades que não poderiam suportar esse peso desproporcionado. E reatou-se o já estancado êxodo dos anos de crise e essa melancólica procura de terras mais felizes pelo trabalhador.

Por sua vez, o custo de vida que o desenvolvimento da pequena agricultura havia conseguido de muito, sem a queda do salário médio de 6$000 pago aos trabalhadores indistintamente, elevou-

Pedimos, portanto, ao Governo Federal, que interfira junto aos governos dos Estados do nordeste para que não criem entraves à emigração dos trabalhadores que se queiram localizar no Acre e ainda que, com o objetivo de não onerá-los com dívidas de início, conceda certo número de passagens gratuitas por ano, nas empresas de navegação subvencionadas, aos trabalhadores que para lá se queiram dirigir.

Nem se objete que isso seria despovoar um Estado em benefício de outro. Aqueles que são Estados de densa população, que já realizaram seus objetivos econômicos imediatos e onde o braço em excesso já cria o problema do desemprego. Dar trabalho a esses braços não os prejudica nem constitui redução ponderável de população alguns milhares de habitantes num total de muitos milhões - habitantes que se dirigiam para o Acre como hoje vão para São Paulo e outros Estados. Essa medida é tanto mais simpática quanto é certo que essa emigração não se dirige para fora do país e ainda executa um postulado do Governo de V. Excia. - ***a marcha rumo oeste****, completando a conquista de tão vasta e rica região.*

3. *Pleiteamos ainda que o Governo Federal melhore as condições de navegação para esta região. Os fretes atuais esmagam-nos a produção. Até 1938, um kilo de borracha pagava de frete na linha subvencionada da Amazon River, de Seabra até Manaus, $180. A partir de 1° janeiro do ano corrente, esse frete foi aumentado para $350 por kilo.*

Somente gêneros de alto preço por unidade de peso podem suportar esse ônus, não podendo ser exportado nenhum outro produto florestal ou cultivado de preço baixo - como a jarina que vale $600 por kilo - já que os fretes absorveriam seu valor maior. Lógico que esta situação limita mais e mais a produção e com isso entramos em um círculo vicioso: o frete alto reduzindo a produção e a redução da produção forçando, com diminuição das receitas, a elevação crescente dos fretes.

Precisamos de fretes baixos, mas também e mais que isso precisamos de linhas regulares de navegação. Atualmente a Amazon River chega duas vezes por ano a Seabra e não penetra no rio Embira, forçando os proprietários a longas viagens de transporte de seus produtos em pequenos motores, sistema caro e difícil. Sem dúvida que não será possível a embarcações de grande calado subir esses rios no verão, mas é sempre possível que as companhias que exploram as linhas subvencionadas possam dispor de embarcações auxiliares de pequena tonelagem, que, em conexão com as linhas principais, melhor sirvam aos altos rios. Assim seria possível termos linhas regulares de cargas e passageiros acima dos pontos onde as embarcações de maior calado chegam atualmente e que ficam fora de nossa região.

4. *Ainda um ponto de capital importância para nossa região é o que se refere à proteção à nascente indústria madeireira. Criamos essa indústria nos anos de crise, para compensar a ruína da indústria da borracha. Só a necessidade nos poderia levar a enfrentar as dificuldades desse trabalho em nossa região. Trabalho feito inteiramente à mão, sem máquinas auxiliares, lutando contra a dispersão das madeiras numa imensa área florestal e contra as eventuais faltas de água para transporte nas seções de altos rios onde nos encontramos, contra a falta do braço do operário e por fim contra as distâncias sem fim - dado que as mais próximas serrarias se acham em Manaus, a cerca de 3.000 kilômetros de distância.*

Criamos essa indústria, que desenvolvemos com a produção de cedro e mogno (aguano) e já estamos exportando cerca de 8.000 toros por ano.

Nas condições de dificuldades em que é produzida, essa madeira dá-nos tão pequeno lucro que não é possível manter sua extração com os impostos já este ano decretados sobre ela e que montam 3,5% de seu valor.

Essa é uma indústria de futuro e para qual antevemos largas possibilidades quando pudermos substituir os deficientes métodos atuais de extração por outros mais modernos. Por que esmagá-la de princípio com uma carga tributária, quando protegendo poderá o governo ter em mãos, de futuro, uma larga riqueza?

Pedimos, por isso, a interferência de V. Excia., a fim de que sejam suspensas as tributações sobre essa indústria incipiente, permitindo assim o seu livre desenvolvimento.

Esses são, Snr. Presidente, os pleitos que endereçamos a V. Excia., cuja inteligência compreensiva tão bem se tem identificado com os problemas do Brasil, sul e norte - litoral e sertão. O Acre, Snr. Presidente, por sua origem como projeção colonizadora do Brasil, encerra uma alta responsabilidade para os brasileiros. Ele não pode perecer nem decair, que nele estão simbolizados o espírito colonizador de nosso povo e sua capacidade de iniciativa. Seção de altos rios, isolado do resto do Brasil e tendo os rios como único meio de comunicação, esse determinismo geográfico lega-o a uma contingência descentralizadora à qual não se poderá libertar. Toda alteração dessa condição de vida tem-no prejudicado e tolhido seu progresso, e a época em que as Prefeituras autônomas operavam segundo os interesses próprios de suas respectivas regiões foi a grande era de progresso deste território. Essa é a condição própria de nosso território, que reproduz, em grau menor, a contingência de todo o país e a contenda entre centralização e federalismo que terminou no Brasil com a República.

E, tanto assim, que a centralização vem terminando e aniquilando o progresso das Prefeituras em benefício único de uma só, esquecidos os interesses de uma população inteira pela conveniência de um único município - Rio Branco. Descentralizar o Acre é a grande aspiração de todos os acreanos, permitindo assim a cada região construir o seu progresso com todos os seus recursos.

Possam as razões acima fazer eco no espírito de V. Excia., são os nossos desejos - desejos de quem, como V. Excia., crê numa pátria maior e mais feliz e se dispõe a construí-la humildemente, mas com segurança, nas fileiras onde militamos, seguindo os roteiros que V. Excia. nos tem indicado.

Com os nossos protestos da maior consideração e respeito.

SAUDAMOS V. EXCIA.

Manaus, 21 de Agosto de 1939

(aa) *1. Coutinho, Annibal & Cia.*
2. Antônio Sabóia
3. Auton Furtado
4. Francisco Maciel da Silva
5. Francisco Carneiro de França
6. Prado & Azevedo
7. J. Rubim de Aguiar

8. Paulino Feijó de Melo
9. M.T. Frota
10. Avelino Leal
11. F. Baima
12. Antônio Peres Filho
13. Antônio Dourado
14. Leandro Albuquerque
15. José Marques de Albuquerque
16. Pedreira, Quirino & Cia. Ltda.
17. Nagib Said
18. F. Ulisses de Medeiros
19. Raimundo Furtado

O **Manifesto dos "Coronéis de Barranco"** ao Presidente Vargas ficou sem resposta, arquivado na Secretaria de algum Ministério, ou talvez tenha sido aberto um processo que ainda deve caminhar a sua longa marcha burocrática, colhido pela trama e urdidura do tempo e da história. A II Grande Guerra apenas começava e com ela iria surgir uma outra história e uma nova batalha.

Enquanto isso, os "Coronéis", nos seus **cem anos de solidão**, iam perecendo e se apagando na memória de muitos de seus filhos e das novas gerações.

EXPORTAÇÃO DA BORRACHA E CÂMBIO

A exportação da borracha que, até 1890, vinha-se mantendo em torno de 10.000 ton/ano aumentou, durante a década de 1890/1990, para 20.000 ton/ano, chegando no ano marco de 1910 a alcançar a quantidade de 38.547 ton, que gerou uma receita de divisas de 25.254.371 libras esterlinas da época, equivalente a 1.295.296.689 libras esterlinas de valor corrigido para 1992. Durante o período de 1891 a 1910, a produção alcançou 558.857 toneladas, no valor global de 180.067.356 libras esterlinas, correspondente a 9.455.141.325 libras esterlinas de valor atualizado para 1992. Esses dados dão uma idéia do poder financeiro dos negócios de borracha, que passaram a atrair tanto as levas de flagelados do nordeste, seduzidos pelo fascínio dos altos preços, da mesma forma que um grande contingente de comerciantes ingleses, alemães, franceses, portugueses, judeus e sírio-libaneses, se constituíram em lideranças empresariais. Os investimentos e os tributos gerados por essa prosperidade foram aplicados na infra-estrutura e serviços básicos como na organização da cadeia produtiva que, passando pelo tapiri e pelo barracão dos seringais viria alcançar os empórios dos aviadores e exportadores de Manaus e Belém, os grandes beneficiários desse período.

Quando escrevi o livro Estrutura Geo-Social e Econômica da Amazônia, em 1966, publiquei no segundo volume, página 53, uma pesquisa estatística, que realizei junto ao Serviço de Estatística Econômica e Financeira do Ministério da Fazenda, de quantidades e valores em mil réis da época. Para minha felicidade obtive, também, naquela altura, numa pesquisa realizada junto ao Conselho Técnico de Economia e Finanças do Governo Federal as taxas de conversão cambial da libra esterlina, ao longo de uma série histórica, de 1821 a 1941. Com esses dados construí, pela primeira vez, uma tabela de quantidades e valores em libras esterlinas, da época, da exportação da borracha de toda a Amazônia, nesse período, o que permite, hoje, fazer uma avaliação quantitativa da produção. Esses valores, agora, são atualizados e corrigidos para 1992, conforme o Índice de Preços da Grã-Bretanha para esse período.

A seguir transcrevemos as estatísticas de exportação da borracha, no período de 1901 a 1910 (este ano é considerado um marco histórico do apogeu do ciclo, em função da mais alta cotação do produto no mercado mundial = 21sh. 3d. (21,25sh.) por libra peso ou 46,84 shillings por kilo, equivalentes, hoje, a 120 esterlinos ou 180 dólares americanos):

Ano	Quantidade toneladas	Valor em mil réis	Valor total libra esterlina da época	Valor total libra esterlina corrigida 1992
1901	30.241	182.566:000$	8.569.564	456.414.979
1902	28.632	147.719:000$	7.328.421	390.311.702
1903	31.717	196.217:000$	9.772.736	520.495.919
1904	31.866	221.105:000$	11.170.304	594.930.391
1905	35.393	226.174:000$	14.872.041	792.084.904
1906	34.960	210.285:000$	14.046.155	748.098.215
1907	36.490	217.504:000$	13.664.886	700.872.003
1908	38.206	188.358:000$	11.784.896	604.447.316
1909	39.027	301.940:000$	18.891.322	968.935.905
1910	38.547	376.972:000$	25.254.371	1.295.296.689
Total	345.079	2.268.840:000$	135.354.696	7.071.888.023

Fonte: Serviço de Estatística Econômica e Financeira do Ministério da Fazenda (dados básicos das toneladas exportadas e seu valor em mil réis); Conselho Técnico de Economia e Finanças do Governo Federal (taxa

de conversão cambial da libra esterlina pela sua variação média anual, atualização e correção dos valores da libra esterlina para 1992 feita conforme índice de Preços da Grã-Bretanha, cujo cálculo vai também anexo para melhor elucidação metodológica); cálculos de conversão em libras esterlinas, mapeação e tabulação de Samuel Benchimol, in Estrutura Geo-Social e Econômica da Amazônia, vol.2, pg.252, 1966.

Com as recentes republicações da primeira página do Jornal do Comércio de 1913, foi possível fazer uma comparação dessas nossas estatísticas pesquisadas, em 1966, com as do artigo do sr. Armindo R. da Fonseca, diretor da Associação Comercial e grande estudioso e conhecedor profundo do problema de borracha naquela época, publicado na edição desse jornal em 2 de dezembro de 1913. Os números efetivamente conferem com os nossos, com pequenas discrepâncias apenas. Os números de exportação da borracha da Amazônia do sr. A. R. Fonseca são os seguintes:

Ano	Toneladas	Réis	Total em libra esterlina em valor da época
1906	34.960	210.284:551$	14.046.155
1907	36.490	217.504:288$	13.664.886
1908	38.206	188.357:983$	11.784.896
1909	39.027	301.939:957$	18.891.322
1910	40.000	376.971:860$	25.254.371
1911	-	226.395:000$	15.036.876
1912	-	241.425:000$	16.095.000
1913	-	150.000:000$	9.970.752

Obs: A conversão do total em libras esterlinas para valores da época foi feita por Samuel Benchimol.Para encontrar o valor corrigido para 1992 vide quadro anexo.

Pelas duas tabelas dá para sentir o impacto da crise da borracha silvestre frente à concorrência da borracha de plantação do sudeste asiático. Após atingir o pico de 25.254.371 libras esterlinas da época, em 1910 (valor de 1.295.296.689 libras esterlinas de valor corrigido para 1992), a exportação começou a declinar, bruscamente, já em 1911, quando perdemos 10.217.000 libras esterlinas em 1911, 9.159.000 em 1910 e 15.284.000 em 1913. Neste último ano, em relação a 1910, a perda foi, portanto, de 60,55%, até atingir o fundo do poço em 1932, quando a perda brutal em relação a 1910 foi de 99,14%!

EXPORTAÇÃO DA BORRACHA AMAZÔNICA POR DÉCADAS - PERÍODO 1821-1947

ANO	QUANT TON	VALOR TOTAL MIL RÉIS	VALOR CORRENTE EM LIBRA	MÉDIA LIBRA/TON POR DECÊNIO	VALOR LIBRA CORRIGIDA PARA 1992	MÉDIA LIBRA POR DECÊNIO
1821/1880	124,140	180.284:000$	19,657,955	158	957,337,488	7,712
1881/1890	110,048	185.490:000$	16,740,974	152	888,276,080	8,072
1891/1900	213,755	1.163.334:000$	44,712,660	209	2,372,453,739	11,099
1901/1910	345,079	2.268.840:000$	135,354,696	392	7,082,687,586	20,525
1911/1920	328,755	1.406.769:000$	83,423,590	254	3,457,065,862	10,516
1921/1930	202,698	820.437:000$	20,344,090	100	597,331,046	2,947
1931/1940	115,563	452.430:000$	6,768,129	59	226,585,004	1,961
1941/1947	110,261	1.615.409:000$	23,048,704	209	475,598,577	4,313
TOTAIS	1,550,299	8.092.993:000$	350,050,798		16,057,335,382	

Fontes primárias: Serviço de Estatística Econômica e Financeira do Ministério da Fazenda.

Obs: 1) Taxas de conversão cambial da libra esterlina, pela sua variação média anual, pelo Conselho Técnico de Economia e Finança do Governo Federal.

2) Taxas de atualização dos valores nominais da libra esterlina para valores reais dessa moeda equivalente o poder aquisitivo de 1992, pelo Great Britain Price Index 1880-1892 (cortesia da Matriz de Londres do Lloyds Bank PLC.

3) Pesquisa, tabulação, mapeamento, valor da libra esterlina corrigida e média da libra esterlina/ton feitos pelo Prof. Samuel Benchimol.

(bor-1.)

EXPORTAÇÃO DE BORRACHA SILVESTRE AMAZÔNICA PARA O EXTERIOR - PERÍODO 1821-1947

ANO	QUANT TON	VALOR TOTAL MIL RÉIS/CR$	TAXA MÉDIA ANUAL DA LIBRA	VALOR EM LIBRA DA ÉPOCA	LIBRA /TON DA ÉPOCA	COEFICIENTE MULTIPLICADOR P/LIBRA 1992	VALOR LIBRA CORRIGIDA PARA 1992	LIBRA/KG EM VALORES DE 1992
1821/1830	329	156:000$	7$052	22,121	67	53.06	1,173,740	3,568
1831/1840	2,314	1.228:000$	7$378	166,440	72	53.06	8,831,306	3,816
1841/1850	4,693	1.913:000$	8$951	213,710	45	53.06	11,339,453	2,416
1851/1860	19,383	20.140:000$	8$887	2,266,231	116	53.06	120,246,217	6,204
1861/1870	37,166	48.943:000$	11$319	4,323,968	116	53.06	229,429,742	6,173
1871/1880	60,225	107.904:000$	9$765	11,050,076	183	53.06	586,317,033	9,735
1881/1890	110,048	185.490:000$	11$080	16,740,974	152	53.06	888,276,080	8,072
1891/1900	213,755	1.163.334:000$	26$018	44,712,660	209	53.06	2,372,453,740	11,099
1901	30,241	182.566:000$	21$304	8,569,564	283	53.26	456,414,979	15,093
1902	28,632	147.719:000$	20$157	7,328,421	256	53.26	390,311,702	13,632
1903	31,717	196.217:000$	20$078	9,772,736	308	53.26	520,495,919	16,411
1904	31,866	221.105:000$	19$794	11,170,304	350	53.26	594,930,391	18,670
1905	35,393	226.174:000$	15$208	14,872,041	420	53.26	792,084,904	22,380
1906	34,960	210.285:000$	14$971	14,046,155	401	53.26	748,098,215	21,399
1907	36,490	217.504:000$	15$917	13,664,886	374	51.29	700,872,003	19,207
1908	38,206	188.358:000$	15$983	11,784,896	308	51.29	604,447,316	15,821
1909	39,027	301.940:000$	15$983	18,891,322	484	51.29	968,935,905	24,827
1910	38,547	376.972:000$	14$927	25,254,371	655	51.29	1,295,296,689	33,603
1911	36,547	226.395:000$	15$029	15,063,876	412	51.29	772,626,200	21,141
1912	42,286	241.425:000$	15$000	16,095,000	380	49.46	796,058,700	18,826
1913	36,232	155.631:000$	15$044	10,345,054	285	49.46	511,666,371	14,122
1914	33,531	113.598:000$	16$375	6,937,282	206	49.46	343,117,968	10,233
1915	35,165	135.786:000$	19$272	7,045,765	200	39.57	278,800,921	7,928
1916	31,495	152.239:000$	20$105	7,572,195	240	33.78	255,788,747	8,122
1917	33,998	144.080:000$	18$893	7,626,104	224	27.70	211,243,081	6,213
1918	22,662	73.728:000$	18$618	3,960,038	174	24.29	96,189,323	4,245
1919	33,252	105.537:000$	16$860	6,259,608	188	22.70	142,093,102	4,273
1920	23,587	58.350:000$	23$167	2,518,668	106	19.78	49,819,253	2,112
1921	17,493	35.903:000$	28$554	1,257,371	72	21.64	27,209,508	1,555
1922	19,855	48.760:000$	33$994	1,434,370	72	26.63	38,197,273	1,924
1923	17,995	81,177:000$	44$971	1,805,096	100	28.26	51,012,013	2,835
1924	21,568	79.212:000$	40$707	1,945,906	90	28.26	54,991,304	2,550
1925	23,537	191.803:000$	39$485	4,857,616	206	27.70	134,555,963	5,717
1926	23,263	114.877:000$	33$960	3,382,714	145	28.85	97,591,299	4,195
1927	26,162	115.008:000$	41$095	2,798,588	107	29.46	82,446,402	3,151
1928	18,826	58.999:000$	40$752	1,447,757	76	29.46	42,650,921	2,266
1929	19,861	61.114:000$	40$710	1,501,203	75	30.10	45,186,210	2,275
1930	14,138	33.584:000$	43$992	763,411	54	30.77	23,490,156	1,661
1931	12,623	25.599:000$	63$025	406,172	32	32.97	13,391,491	1,061
1932	6,224	10.626:000$	48$965	217,012	34	33.78	7,330,665	1,178
1933	9,453	21.687:000$	52$965	409,459	43	34.62	14,175,471	1,500
1934	11,150	33.642:000$	59$420	566,173	50	34.62	19,600,909	1,758
1935	12,370	36.063:000$	58$133	620,353	50	34.62	21,476,621	1,736
1936	13,247	68.016:000$	57$802	1,176,706	88	32.97	38,795,997	2,929
1937	14,792	76.001:000$	57$056	1,332,042	90	31.47	41,919,362	2,834
1938	12,064	46.649:000$	86$835	540,012	44	31.47	16,994,178	1,409
1939	11,805	56.680:000$	75$179	753,933	63	29.46	22,210,866	1,881
1940	11,835	77.467:000$	67$220	1,152,439	97	26.63	30,689,451	2,593
1941	10,734	91.185:000$	67$220	1,356,515	126	23.87	32,380,013	3,017
1942	12,204	148,416,000	67,620	2,194,853	179	22.33	49,011,067	4,016
1943	14,575	189,057,000	67,620	2,795,874	191	21.64	60,502,713	4,151
1944	21,192	365,839,000	67,620	5,410,218	255	21.64	117,077,118	5,525
1945	18,887	345,924,000	67,620	5,115,705	270	20.67	105,741,622	5,599
1946	18,159	267,767,000	77,225	3,467,361	190	18.46	64,007,484	3,525
1947	14,510	204,221,000	75,409	2,708,178	186	17.31	46,878,561	3,231
TOTAIS	1,550,269	8.089.993.000		349,691,503			16,046,873,639	

Fontes primárias:

1) Serviço de Estatistica Econômica e Financeira do Ministério da Fazenda.

2) Taxas de conversão cambial da libra esterlina, pela sua variação média anual, pelo Conselho Técnico de Economia e Finanças do Governo Federal.

3) Taxas de atualização dos valores nominais da libra esterlina para valores reais dessa moeda equivalente ao poder aquisitivo de 1992, pelo Great Britain Price Index 1880-1992 (cortesia da Matriz de Londres do Lloyds Bank PLC.

4) Pesquisa, tabulação, mapeamento, valores corrigidos da libra esterlina e média libra esterlina/ton pelo Prof. Samuel Benchimol.

(borracha)

ÍNDICE DE PREÇOS DA GRÃ-BRETANHA - 1880-1992

ANO	ÍNDICE JAN/1987=100	COEFICIENTE DE ATUALIZAÇÃO DA LIBRA ESTERLINA PARA 1992	ANO	ÍNDICE JAN/1987=100	COEFICIENTE DE ATUALIZAÇÃO DA LIBRA ESTERLINA PARA 1992
1880/1890	2.6	53.26	1957	12.0	11.54
1891/1899	2.5	55.40	1958/1959	12.4	11.16
1900/1906	2.6	53.26	1960	12.6	10.99
1907/1911	2.7	51.29	1961	12.9	10.73
1912/1914	2.8	49.46	1962	13.4	10.33
1915	3.5	39.57	1963	13.7	10.10
1916	4.1	33.78	1964	14.1	9.82
1917	5.0	27.70	1965	14.8	9.35
1918	5.7	24.29	1966	15.4	8.99
1919	6.1	22.70	1967	15.8	8.76
1920	7.0	19.78	1968	16.5	8.39
1921	6.4	21.64	1969	17.4	7.95
1922	5.2	28.26	1970	18.5	7.48
1923/1924	4.9	28.26	1971	20.3	6.82
1925	5.0	27.70	1972	21.7	6.38
1926	4.8	28.85	1973	23.7	5.84
1927/1928	4.7	29.46	1974	27.5	5.03
1929	4.6	30.10	1975	34.2	4.04
1930	4.5	30.77	1976	39.8	3.47
1931	4.2	32.97	1977	46.1	3.00
1932	4.1	33.78	1978	50.0	2.77
1933/1935	4.0	34.62	1979	56.7	2.44
1936	4.2	32.97	1980	66.8	2.07
1937/1938	4.4	31.47	1981	74.8	1.85
1939	4.7	29.46	1982	81.2	1.70
1940	5.2	26.63	1983	84.9	1.63
1941	5.8	23.87	1984	89.2	1.55
1942	6.2	22.33	1985	94.6	1.46
1943/1944	6.4	21.64	1986	97.8	1.41
1945	6.7	20.67	1987	101.9	1.35
1946	7.5	18.46	1988	106.9	1.29
1947	8.0	17.31	1989	115.2	1.20
1948	8.6	16.10	1990	126.1	1.09
1949	8.8	15.73	1991	133.5	1.03
1950	9.0	15.38	1992	138.5	1.00
1951	9.8	14.13	1988	106.9	1.29
1952	10.4	13.31	1989	115.2	1.20
1953	10.6	13.06	1990	126.1	1.09
1954	10.8	12.82	1991	133.5	1.03
1955	11.2	12.36	1992	138.5	1.00
1956	11.7	11.83			

Fonte: Great Britain Price Index 1880/1992 - Cortesia do Lloyds Bank PLC.

Obs: 1) Partindo do número índice de 138.5, referente a janeiro de 1992, calcula- se toda a cadeia retrospectiva dos preços até 1880, dividindo-se o número 138.5 pelo número da primeira coluna, encontrando-se o coeficiente multiplicador que permite atualizar o valor do poder de compra da libra esterlina em qualquer período, transformando os valores correntes em valores reais de 1992. Por exemplo: a exportação da borracha amazônica em 1910 foi de 25.254.371 libras esterlinas que, multiplicado pelo índice de 51.29, encontraremos o correspondente a 1.295.296.688 libras esterlinas do valor real de 1992. Isto é, de 1910 a 1992, a libra esterlina desvalorizou 5.129% (51,29 vezes).

2) Pesquisa, tabulação, mapeamento e cálculo dos coeficientes feitos pelo Prof. Samuel Benchimol.

(IPGBRET)

ÍNDICE DE PREÇOS DOS ESTADOS UNIDOS - 1913-1992

ANO	ÍNDICE 1982-1984=100	COEFICIENTE DE ATUALIZAÇÃO DO VALOR DO DÓLAR AMERICANO P/1992	ANO	ÍNDICE 1982-1984=100	COEFICIENTE DE ATUALIZAÇÃO DO VALOR DO DÓLAR AMERICANO P/1992
1913	9.9	14.17	1953	26.7	5.25
1914	10.0	14.03	1954	26.9	5.21
1915	10.1	13.89	1955	26.8	5.23
1916	10.9	12.87	1956	27.2	5.15
1917	12.8	10.96	1957	28.1	4.99
1918	15.1	9.29	1958	28.9	4.85
1919	17.3	8.10	1959	29.1	4.82
1920	20.0	7.01	1960	29.6	4.73
1921	17.9	7.83	1961	29.9	4.69
1922	16.8	8.35	1962	30.2	4.64
1923	17.1	8.20	1963	30.6	4.58
1924	17.1	8.20	1964	31.0	4.52
1925	17.5	8.01	1965	31.5	4.45
1926	17.7	7.92	1966	32.4	4.33
1927	17.4	8.06	1967	33.4	4.20
1928	17.1	8.20	1968	34.8	4.03
1929	17.1	8.20	1969	36.7	3.82
1930	16.7	8.40	1970	38.8	3.61
1931	15.2	9.23	1971	40.5	3.46
1932	13.7	10.24	1972	41.8	3.35
1933	13.0	10.79	1973	44.4	3.15
1934	13.4	10.47	1974	49.3	2.84
1935	13.7	10.24	1975	53.8	2.60
1936	13.9	10.09	1976	56.9	2.46
1937	14.4	9.74	1977	60.6	2.31
1938	14.1	9.95	1978	65.2	2.15
1939	13.9	10.09	1979	72.6	1.93
1940	14.0	10.02	1980	82.4	1.70
1941	14.7	9.54	1981	90.9	1.54
1942	16.3	8.60	1982	96.5	1.45
1943	17.3	8.10	1983	99.6	1.40
1944	17.6	7.97	1984	103.9	1.35
1945	18.0	7.79	1985	107.6	1.30
1946	19.5	7.19	1986	109.6	1.28
1947	22.3	6.29	1987	113.6	1.23
1948	24.1	5.82	1988	118.3	1.18
1949	23.8	5.89	1989	124.0	1.13
1950	24.1	5.82	1990	130.7	1.07
1951	26.0	5.39	1991	136.2	1.03
1952	26.5	5.29	1992	140.3	1.00

Fonte: U.S. Department of Labor - Bureau of Labor Statistics, Washington DC; Consumer Price Index - Cortesia do Lloyds Bank PLC.

Obs: 1) Tomando por base o número indice 140.3, referente a 1992, calcula-se toda a cadeia retrospectiva dos preços até 1913, dividindo-se o número 140.3 pelo número da primeira coluna. Assim encontra-se o coeficiente- multiplicador que permite atualizar os valores e o poder de compra do dólar americano em qualquer ano, transformando os valores correntes em valores reais de 1992. Por exemplo: um bem que custou US$1.000 em 1940, para se encontrar o valor equivalente em dólares de 1992, teríamos que multiplicá-lo pelo coeficiente de 10.02, encontrando-se o valor equivalente a US$10.020.

2) Observa-se que enquanto a libra esterlina sofreu uma desvalorização de 49,46, no periodo de 1913 a 1992, o dólar americano desvalorizou nesse periodo, apenas, 14,17 vezes.

3) Pesquisa, tabulação, mapeamento e cálculo dos coeficientes feitos pelo Prof. Samuel Benchimol.

(IPUSA)

CURSO DE CÂMBIO DA LIBRA ESTERLINA POR MIL RÉIS NA PRAÇA DO RIO DE JANEIRO - 1822/1939

ANOS	CÂMBIO MÉDIO ANUAL POR LIBRA ESTERLINA	ANOS	CÂMBIO MÉDIO ANUAL POR LIBRA ESTERLINA	ANOS	CÂMBIO MÉDIO ANUAL POR LIBRA ESTERLINA	ANOS	CÂMBIO MÉDIO ANUAL POR LIBRA ESTERLINA
1822	4$898	1852	8$747	1882	11$344	1912	14$855
1823	4$729	1853	8$241	1883	11$130	1913	14$898
1824	4$974	1854	8$588	1884	11$601	1914	16$220
1825	4$627	1855	8$707	1885	12$908	1915	19$104
1826	4$987	1856	8$707	1886	12$843	1916	19$806
1827	6$809	1857	9$014	1887	10$696	1917	18$709
1828	7$726	1858	9$389	1888	9$505	1918	18$462
1829	9$746	1859	9$576	1889	9$078	1919	16$516
1830	10$521	1860	9$298	1890	10$637	1920	16$463
1831	9$600	1861	9$389	1891	16$101	1921	28$710
1832	6$295	1862	9$121	1892	19$948	1922	33$175
1833	6$421	1863	8$807	1893	20$701	1923	44$265
1834	6$275	1864	8$972	1894	23$777	1924	40$000
1835	6$115	1865	9$600	1895	24$151	1925	33$985
1836	6$244	1866	9$897	1896	26$483	1926	33$319
1837	8$118	1867	10$696	1897	31$093	1927	40$635
1838	8$552	1868	14$118	1898	33$391	1928	40$315
1839	7$589	1869	12$757	1899	32$269	1929	40$581
1840	7$742	1870	10$878	1900	25$263	1930	49$389
1841	7$918	1871	9$987	1901	21$099	1931	62$439
1842	8$951	1872	9$600	1902	20$052	1932	48$075
1843	9$298	1873	9$198	1903	20$000	1933	52$603
1844	9$529	1874	9$309	1904	19$642	1934	59$703
1845	9$435	1875	8$817	1905	15$103	1935	57$911
1846	8$910	1876	9$470	1906	14$826	1936	58$404
1847	8$571	1877	9$771	1907	15$770	1937	56$837
1848	9$600	1878	10$463	1908	15$835	1938	57$600
1849	9$275	1879	11$228	1909	15$835	1939	71$065
1850	8$348	1880	10$862	1910	14$783		
1851	8$240	1881	10$956	1911	14$898		

Fonte: Serviço de Estatística Econômica e Financeira - Séries Estatísticas Restrospectivas - Vol. 1 - IBGE.

TAXA DE CÂMBIO DO DÓLAR AMERICANO POR MIL RÉIS, CRUZADO, CRUZEIRO E REAL - 1940/1994

Anos	Taxa de Câmbio Implícita por dólar americano		Anos	Taxa de Câmbio Implícita por dólar americano		Anos	Taxa de Câmbio Implícita por dólar americano	
1940	Rs.	19$537	1960	Cr$	127,551	1980	Cr$	50,268
1941	Rs.	19$415	1961	Cr$	190,188	1981	Cr$	88,659
1942	Cr$	19,055	1962	Cr$	304,502	1982	Cr$	162,628
1943	Cr$	19,079	1963	Cr$	460,325	1983	Cr$	534,315
1944	Cr$	19,045	1964	Cr$	898,771	1984	Cr$	1.798,978
1945	Cr$	18,972	1965	Cr$	1.540,130	1985	Cr$	5.838,902
1946	Cr$	18,853	1966	Cr$	2.186,689	31/12/1985	Cr$	10.490,000
1947	Cr$	18,560	1967	NCr$	2,577	31/12/1986	Cz$	14,939
1948	Cr$	18,549	1968	NCr$	3,240	31/12/1987	Cz$	71,713
1949	Cr$	18,554	1969	NCr$	3,976	31/12/1988	Cz$	756,550
1950	Cr$	18,536	1970	Cr$	4,250	31/12/1989	NCz$	11,358
1951	Cr$	18,560	1971	Cr$	5,237	31/12/1990	NCz$	170,060
1952	Cr$	18,601	1972	Cr$	5,886	31/12/1991	Cr$	1.068,800
1953	Cr$	20,014	1973	Cr$	6,113	31/12/1992	Cr$	12.387,500
1954	Cr$	30,728	1974	Cr$	6,710	31/12/1993	CR$	326,105
1955	Cr$	42,032	1975	Cr$	7,926	01/06/1994	CR$	1.908,150
1956	Cr$	48,258	1976	Cr$	10,482	30/06/1994	URV	2.750,00
1957	Cr$	51,062	1977	Cr$	13,757	01/07/1994	R$	1,00
1958	Cr$	64,359	1978	Cr$	17,648	30/09/1994	R$	0,856
1959	Cr$	101,933	1979	Cr$	25,498			

Fonte: Estatísticas Históricas do Brasil - Séries Econômicas - Vol. 3 - IBGE, 1987

1) Taxa de câmbio implícita calculada pelo IBGE de 1940 a 1985, através da soma anual dos valores em dólares do total da importação e exportação nacional divididas pelo total em moeda nacional, em cada ano. Os valores em dólar e moeda nacional figuram nas guias e despachos da importação e exportação e assim a média anual dessa taxa de câmbio implícita é bastante representativa da taxa anual.

2) A partir de 1985, em virtude da grande variação decorrente do crescimento exagerado da inflação, mencionamos a taxa de câmbio prevalecente no último dia de cada ano. O leitor poderá facilmente encontrar a média aritmética anual dessa taxa somando a taxa de venda do ano anterior com a taxa de 31 de dezembro do ano subseqüente e dividindo por dois, apesar de ser um método imperfeito.

3) Unidades do Sistema Monetário Brasileiro: até 30/10/1942 - mil réis ($); de 01/11/1942 a 28/02/1967 - Cruzeiro Cr$); de 01/03/1967 a 14/05/1970 - Cruzeiro Novo (NCr$); de 15/05/1970 a 27/02/1986 - Cruzeiro (Cr$); de 28/02/1986 a 15/01/1989 - Cruzado (Cz$); de 16/01/1989 a 15/03/1990 - Cruzado Novo (NCz$); de 16/03/1990 a 31/07/1993 - Cruzeiro (Cr$); de 01/08/1993 a 30/06/1994 - Cruzeiro Real (CR$); 30/06/1994 - Unidade Real de Valor - URV. A partir de 01/07/1994 - Real (R$).

EMPRESAS DO CICLO DA BORRACHA

EXPORTADORES INGLESES, ALEMÃES, FRANCESES E AMERICANOS

Na década dos anos de 1890, os principais exportadores de borracha, no Amazonas, eram alemães, ingleses, franceses, judeus e alguns portugueses, conforme estatísticas publicadas pelo Barão de Santa Anna Nery, que destacou as seguintes maiores organizações que, no ano de 1897, chegaram a exportar 6.615 toneladas, consolidando os vínculos com os grandes importadores de Liverpool, Havre, Hamburg e New York. No Estado do Pará, o principal exportador de borracha era a firma germano-britânica Schrader, Gruner & Cia.:

Exportadores	**Borracha exportada (ton)**
Prusse, Pussinelli & Cia.	1.847
Wit & Cia.	1.240
Rud Ziets	526
Adelbert H. Alden	501
Brocklehurst & Cia.	465
Marius & Levy	412
Mello & Cia.	334
J.H. Andresen, sucessores (S.A. Armazéns Andresen)	290
B.A. Antunes	223
Lajeunesse & Cia.	151
Kahn Polack & Cia.	185
Sear & Cia.	135
J.A. Freitas	120
Araújo Rosas & Cia.	68
A. Berneaud & Cia.	70
Louis Schill et Neveux	48
	6.615

Na década seguinte, o comércio aviador e recebedor de borracha já estava dominado por empresas portuguesas e judaicas, sendo que a empresa J.G. Araújo figurava em quinto lugar, seguida de quatro firmas de origem judaica. O recebimento dessas empresas totalizou, nesse ano de 1910, 14.076 toneladas e os demais recebedores apenas 3.503 ton, perfazendo uma produção de borracha entrada em Manaus de 17.579 toneladas. A exportação, no entanto, continuava sob o controle de empresas inglesas e alemães, como segue, pela ordem de importância:

Dusendschon, Zarges & Cia.	6.536 ton
Adelbert H. Alden	2.880 ton
Scholz & Cia.	2.715 ton
Gordon & Cia.(General Rubber, GRC of Brazil=sucessores)	2.377 ton
	14.509 ton
Demais exportadores	1.201 ton
Total exportado por Manaus	15.710 ton

Essas 15.710 toneladas representavam 40,75% do total exportado pela Amazônia, nesse ano áureo de 1910 (38.547 ton). O valor da exportação do Amazonas de 15.710 toneladas importou em cerca de 10.290.000 esterlinos, correspondente a 655 esterlinos por tonelada, ao câmbio de 14$927 por libra esterlina (vide Samuel Benchimol, Estrutura Geo-Social e Econômica da Amazônia, vol.2, pg.53), 527.774.100 esterlinos corrigidos para o ano de 1992, equivalente a 33.603 libras esterlinas por tonelada. Uma verdadeira fábula de dinheiro.

J.G. Araújo passaria a empresa aviadora e recebedora dominante, a partir de 1914, pois até então a liderança pertencia aos Armazéns Andresen, que eram portugueses de origem dinamarquesa. Na área de exportação, a liderança de 1909 a 1916, pertencia às firmas Dusendschon, Zarges & Cia. (1909 a 1911), Zarges Ohliger & Cia. (1913/1914), Pralow & Cia. em 1914, e General Rubber & Cia. (antiga Gordon & Cia.) em 1915/1916. Em 1916, J.G. Araújo passou a exportador desse produto, tendo figurado, nesse ano, com uma exportação de 1.129 toneladas, para um total embarcado de 14.418 toneladas.

O quadro a seguir discrimina as quantidades de borracha exportada pelo Porto de Manaus, no primeiro semestre de 1910, relacionado os nomes das respectivas empresas. O quadro indica, também, o total exportado, no período de 1880 a 1909, de borracha amazonense e peruana pelo Porto de Manaus. Manaus, ao findar a primeira década do atual século, se constituiu num grande empório de exportação com 19.412 toneladas de borracha, que transitaram pelos armazéns da Manaos Harbour Ltd., em 1909, e que foram embarcadas pelos vapores de longo curso para os Estados Unidos e Europa.

Essas 15.710 toneladas representavam 40,75% do total exportado pela Amazônia, nesse ano áureo de 1910 (38.547 ton). O valor da exportação do Amazonas de 15.710 toneladas importou em cerca de 10.290.000 esterlinos, correspondente a 655 esterlinos por tonelada, ao câmbio de 14$927 por libra esterlina (vide Samuel Benchimol, Estrutura Geo-Social e Econômica da Amazônia, vol.2, pg.53), 527.774.100 esterlinos corrigidos para o ano de 1992, equivalente a 33.603 libras esterlinas por tonelada. Uma verdadeira fábula de dinheiro.

J.G. Araújo passaria a empresa aviadora e recebedora dominante, a partir de 1914, pois até então a liderança pertencia aos Armazéns Andresen, que eram portugueses de origem dinamarquesa. Na área de exportação, a liderança de 1909 a 1916, pertencia às firmas Dusendschon, Zarges & Cia. (1909 a 1911), Zarges Ohliger & Cia. (1913/1914), Pralow & Cia. em 1914, e General Rubber & Cia. (antiga Gordon & Cia.) em 1915/1916. Em 1916, J.G. Araújo passou a exportador desse produto, tendo figurado, nesse ano, com uma exportação de 1.129 toneladas, para um total embarcado de 14.418 toneladas.

O quadro a seguir discrimina as quantidades de borracha exportada pelo Porto de Manaus, no primeiro semestre de 1910, relacionado os nomes das respectivas empresas. O quadro indica, também, o total exportado, no período de 1880 a 1909, de borracha amazonense e peruana pelo Porto de Manaus. Manaus, ao findar a primeira década do atual século, se constituiu num grande empório de exportação com 19.412 toneladas de borracha, que transitaram pelos armazéns da Manaos Harbour Ltd., em 1909, e que foram embarcadas pelos vapores de longo curso para os Estados Unidos e Europa.

CASAS AVIADORAS E RECEBEDORAS DE BORRACHA

Uma das principais razões do sucesso da empresa seringalista repousava na existência de crédito fácil, rápido e adequado para suprir os seringais de produtos e gêneros do barracão, onde os seringueiros se abasteciam em suas necessidades. Esse crédito e adiantamento no princípio da safra era representado por mercadorias que deviam ser despachadas rio-acima, durante a enchente dos rios, pois caso contrário, a baixa das águas impedia o acesso àqueles aviados dos altos rios, onde a borracha era melhor e mais abundante.

Esse crédito em mercadorias para financiar as safras e "montar o fábrico" seria pago após a colheita do produto na selva e sua remessa para os armazéns dos aviadores em Manaus e Belém, nos quais se extraíam as contas de vendas, discriminando débitos e créditos de cada seringalista aviado. Deste modo, funcionou o sistema de aviamento na Amazônia; nas operações de compra e venda da borracha e de outros gêneros da indústria extrativa, pois os bancos e casas bancárias existentes não queriam correr o risco de financiar a produção - como ocorre até hoje -, limitando-se apenas à compra e venda de cambiais de importação e exportação e desconto de duplicatas, de curto prazo.

A princípio, os exportadores ingleses e alemães tentaram realizar esses financiamentos, mediante adiantamentos, em espécie, aos aviadores, para que estes, como intermediários, assegurassem a entrega do produto. Roberto Santos (1980:126) nos informa que estes não deveriam exceder, anualmente, 8.000 contos que, ao câmbio de 15$000 da época, representavam um financiamento de 533.000 esterlinos, ou 28,3 milhões de libras esterlinas de 1992 (US$42,5 milhões), montante insuficiente para a montagem anual da safra de borracha no início do século. Outras fontes mencionam 5 milhões de esterlinos antigos, ou 266.300.000 de libras atualizadas, o que, mesmo assim, não seriam compatíveis com o valor da produção final.

Os exportadores, no entanto, logo cedo sentiram que o risco de inadimplência era muito grande e essa tarefa deveria caber aos comerciantes locais, com muito mais conhecimento da praça e da freguesia e, deste modo, as casas aviadoras passaram a assumir esse encargo, vendendo fiado mercadorias, no período de janeiro a maio (meses de enchente dos rios), para pagamento com a borracha e outros gêneros extrativos, durante e até o final da safra (meses de julho a novembro). Este papel era exercido, geralmente, pelos próprios comerciantes portugueses e judeus e depois em conjunto com os sírios-libaneses, todos eles detentores de grandes depósitos e empórios comerciais em Belém e Manaus e bastante capitalizados para proverem as necessidades financeiras dos seringais.

As casas aviadoras desempenharam, assim, função importante no processo e na cadeia produtiva da região, como responsáveis pelo financiamento das safras, com remessa de gêneros em embarcações próprias e o recebimento da borracha e gêneros em pagamento, estabelecendo, assim, estreito vínculo de crédito pessoal e informal sem a interferência de qualquer garantia real ou formalidade burocrática.

Muitos autores e analistas tentaram denegrir a imagem desses aviadores, sob a alegação de que sobrefaturavam os preços dos gêneros e subavaliavam os dos gêneros recebidos, acusando-os de práticas abusivas em ambos os casos. Sem dúvida, fatos desse tipo devem ter ocorrido, porém na

maioria, os grandes aviadores cresceram graças aos bons serviços prestados e à sua reputação de honestidade e lisura nos negócios. Anúncios da época davam ênfase a essas qualidades, visando obter a preferência de fregueses e aviados.

As casas aviadoras, no entanto, não se limitavam à função de abastecer os seringais com mercadorias a crédito com pagamento em gêneros, embora já uma operação de risco e de médio prazo, que dependia, exclusivamente, da solvência e da boa vontade do aviado. Além dessas duas funções, tomavam a si outros encargos que assumiam em função da exigência e seus próprios negócios. Deste modo, a maioria dessas empresas passou a ser "armadores", com frota própria de navios, gaiolas, batelões e chatas, necessidade fundamental para a logística do abastecimento, transporte adequado e no tempo certo. Consideráveis somas foram investidas na compra dessas embarcações, construídas nos estaleiros britânicos, alemães, franceses e norte-americanos. Calcula-se em cerca de um bilhão de dólares, a valores atuais, os recursos aplicados nesse setor.

Além disso, por solicitação dos seringalistas, intermediavam e financiavam o recrutamento de trabalhadores e flagelados imigrantes do Nordeste, mão-de-obra fundamental para o sucesso da empresa seringalista. Era preciso pagar as passagens dos trabalhadores e até de suas famílias, hospedá-los, encaminhá-los aos centros de produção e provê-los de utensílios e instrumentos indispensáveis ao início de suas atividades.

Segundo o depoimento de Euclides da Cunha, a colocação de um seringueiro no tapiri e na "estrada", antes de dar o "primeiro golpe da machadinha", custava então Rs$ 2:090$000, equivalente hoje a US$10.771. Se considerarmos que havia cerca de 148.000 seringueiros na exploração da borracha, o capital necessário para implantar essa estrutura correspondia, hoje, a aproximadamente US$1,6 bilhão, que os seringalistas e, sobretudo, os aviadores tinham de financiar para poder abrir os seringais e montar o fabrico da borracha. Era importância considerável, que ninguém até hoje bem avaliou, preferindo denegrir a imagem do patrão e do aviador, tomando a exceção dos maus como regra geral para todos.

O papel do aviador não se limitava, todavia, às funções acima, pois entre aviadores e aviados criavam-se laços de amizade e vínculos estreitos extensivo às famílias e filhos, assumindo o aviador encargos de adiantar mesada às esposas, mensalidades do internato e escolas dos filhos nas melhores escolas de Manaus, assistência em caso de doença, além de necessidades especiais de compras urgentes (remédios, encomendas, etc), e acompanhamento da freguesia, durante a estada dos coronéis e seus clientes em Manaus, ao final das safras, para acertar as contas e receber os saldos.

Em face das grandes distâncias e dos altos custos de fretes, os preços nos barracões dos seringais eram elevados e isto constituía assunto de muitas reclamações e queixas, levadas para debate nas sessões da Diretoria da Associação Comercial do Amazonas e Pará.

O abastecimento de mercadorias era vital para a montagem das safras e, por isso, seria interessante conhecer a relação desses aviamentos para os seringais, desde que muito se tem propagado que, naqueles tempos áureos, esses aviamentos continham muitos produtos supérfluos e bugigangas de toda a sorte. Esses suprimentos pelas casas aviadoras eram feitos com base na lista dos pedidos que os seringalistas recebiam dos seus seringueiros, cujo atendimento pelo patrão dependia do valor do possível saldo de cada freguês.

Arthur Reis (*O Seringal e o Seringueiro*, 1953:87) transcreve uma lista de mercadorias nacionais e

estrangeiras que eram comumente solicitadas aos aviadores durante o período áureo da borracha e por ela se vê que a absoluta maioria era de bens essenciais, para assegurar a sobrevivência dos produtores no centro da floresta. Diz Reis, citando a relação de mercadorias, publicada no livro *L'Amazonie*, de Auguste Plane: *"eram roupas, de uso interno e externo, de tecido grosso e fino, riscadinhos, chapéus, sapatos, chinelos, cervejas, vinhos, champagnes, cachaça, cognacs, vermutes, genebras, carne seca, carne de bife, salmão, toucinho, fumo em rolo, cigarros, charutos, café, conservas de carne, massa de tomate, feijão, batatas, açúcar, milho, chouriço, farinha d'água, chá, doce de goiaba, bacalhau, cebola, alho, sardinhas enlatadas, queijo, sabão, sabonetes, bolacha, atum, ervilhas, manteiga marca Lepeletier, chocolate, roscas, pirarucu, sal, álcool, leite condensado, azeite, cidra, anil em grão, breu para canoas, estopa, baldes, tijelinhas, cachimbos, pentes, broches, chapéus de palha, papel de cartas, despertadores, pêndulos sortidos, facas de bolso, facas maiores tipo Collins, espelhos pequenos, papel de cigarro, rolhas cônicas, pó de arroz, água Oriza, pentes, escovas, cosméticos, brilhantinas, essências de baixo valor, sabonetes, penas de escrever, lápis, querozene, pastas dentifrícias, cordas de violão, gramofones, espingardas para caça, chumbo para caça, rifles, machadinhos, balas, lanternas, cordas grossas, facões, lampeões, velas, copos, pratos, talheres, bilhas, sacos, café beirão, pílulas carmelitas, pílulas salvadoras de crianças, elixir contra ictericia, água de macela, água flor de sabugueiro, arnica, purgativos, algodão, quinino, sal de fruta, emulsão de Scott, canela em casca, maravilha, etc."*

Continua Reis: *"com o aviltamento dos preços da borracha e a decadência do negócio do seringal, o aviamento ficou restrito aos itens estreitamente necessários como: charque, pirarucu seco, feijão, arroz, pimenta do reino, manteiga, sabão, cerveja, cachaça, café, açúcar, bolachas, tabaco, fósforos, farinha, sal, querozene, banha, goiabada, pílulas "do mato", brim riscado, mescla, morim, chita, etamine, botões, sapatos, chinelos, redes, sabão, pasta de dentes, terçados, machados, espingarda de um cano, balas, linha de pesca, anzóis, colheres de alumínio, tijelas, pratos esmaltados, cartuchos, espoletas, chumbo, pólvora, bacia para defumar, balde de leite, tijelinhas para extração de látex, boião, faca amazônica."*

Este panorama de alimentação e de abastecimento dá uma idéia bem nítida de como os seringais eram extremamente dependentes dos aviamentos de Manaus e Belém. Depois, na época da crise, houve forte movimento para a "substituição das importações" pela produção local, de modo que muitos seringais se tornaram auto-suficientes para poder sobreviver, face aos baixos preços da borracha, e outros abandonaram completamente a produção extrativa para viver dentro de uma economia agro-florestal, fechada, de simples subsistência, com os seus roçados, criações, caça e coleta de produtos e frutos comestíveis da floresta.

Considerando a existência de cerca de 30.000 seringais no período áureo da borracha, em 1910, e que cada aviador bem capitalizado podia atender a média de 100 a 200 seringalistas, admite-se que a quantidade de casas de aviamentos, na época, variava de 150 a 200 firmas, no máximo, estabelecidas em Belém e Manaus, e a maioria delas com empórios e armazéns localizados na Av. 15 de Novembro, em Belém, e Rua Marechal Deodoro, com fundos para a Av. Eduardo Ribeiro e ruas adjacentes, em Manaus. Poucas, no entanto, adquiriram renome e sucesso nos seus empreendimentos, daí resultando o reduzido número de grandes aviadores, o que provocou grande concentração de poder e influência nesse segmento empresarial.

Já na década dos anos 30 e 40, com a continuidade da crise, os aviamentos para os seringais continuaram minguando. A Revista da Associação Comercial do Amazoas, o seu número de fevereiro

de 1942, antes da assinatura dos Acordos de Washington, remeteu a pedido do Dr. Felisberto Camargo, Diretor do Instituto Agronômico do Norte, de Belém, em data de 18/2/1942, relação dos aviamentos mínimos necessários para a manutenção de um seringueiro em suas "colocações". Esta relação vale ser transcrita, pois nos dá um panorama dos aviamentos em tempos de depressão. Eis a relação:

Despesas mensais para a manutenção de um seringueiro

1 paneiro de farinha	40$000	
3 kg de banha	30$000	
6 kg de feijão	12$000	
3 kg de café	15$000	
6 kg de açúcar	15$000	
8 kg de arroz	15$000	
6 kg de xarque	52$000	
4 kg de sal	4$000	
2 barras de sabão	6$000	
3 garrafas de querosene	6$000	
20 cartuchos p/espingarda	30$000	
Fumo	30$000	
Medicamentos	30$000	
Roupas	30$000	
Total por mês	**315$000**	
Total por ano		**3:780$000**

Despesas iniciais para colocação de um seringueiro, exclusive a passagem gratuita do Nordeste até o seringal

Permanência em Manaus, aguardando condução para o interior	50$000	
Adiantamento p/pequenos gastos	80$000	
600 tijelinhas	300$000	
1 boião para defumar	45$000	
1 bacia para defumar	110$000	
1 faca p/corte de seringa	10$000	
1 espingarda americana calibre 20	380$000	
1 terçado para roçagem	24$000	
1 machado p/serviços gerais	38$000	
Panelas, pratos, colheres, mosqueteiros	200$000	
Barraca para morar e produzir	250$000	
Roçagem das estrada para trabalhar	200$000	
Total inicial		**1:687$000**
Total do aviamento para um seringueiro		**Rs 5:467$000**

Estes Rs 5:467$000, quando convertidos ao câmbio da época de Rs 20$000 por dólar dá um total de US$273,35 que, atualizados monetariamente pelo coeficiente de 8.60 representa US$2.350,81 atuais. Deste modo, as casas aviadoras e os seringalistas se tivessem de financiar o assentamento de 50 seringueiros em um seringal médio, teriam de obter um adiantamento das casas aviadoras

equivalente a US$235.081 por um ano de prazo, para recebimento incerto no final da safra. Este era o cenário realístico da atividade aviadora, que se tornava inviável, na medida em que o preço da borracha caía e era insuficiente para os gastos do seringalista e das compras às casas aviadoras de Belém e Manaus.

O Banco de Crédito da Borracha, criado em 1942, ao assumir as funções anteriormente exercidas pelos aviadores, juntamente com a Rubber Development Corporation, logo sentiu os efeitos da política de baixos preços, instituída pelos Acordos de Washington, ao fixar a cotação de US$0,39 por libra peso da borracha beneficiada, FOB Belém, e com todos os impostos e fretes pagos por conta dos seringalistas. Não é de admirar o grande fracasso da intervenção desse Banco e da RDC em conseguir aumento na produção da borracha silvestre para suprir os aliados durante a II Grande Guerra. Esta, no ano de 1945, alcançou apenas 25.097 toneladas, das quais 16.696 exportadas para os Estados Unidos e 8.401 para o sul do país. Um dos principais fatores responsáveis por esse fracasso - a meta era atingir, pelo menos, 40.000 ton produzidas nos tempos áureos da borracha - era que o crédito do Banco, além de insuficiente, vinha sempre defasado e extemporâneo, o que comprometia a montagem da safra, sem contar a burocracia, a incompetência dos responsáveis pela liberação dos recursos e a impontualidade no pagamento dos saldos, fazendo que muitos seringalistas se lembrassem, com saudades, dos velhos tempos do crédito pessoal e informal das casas aviadoras.

As poucas que restavam, nessa época, entraram em colapso, pois o monopólio final de compra e venda da borracha atribuída, por lei, ao Banco da Borracha e o fornecimento direto de gêneros aos seringais, acabaram com a função tradicional desses aviadores. Poucas conseguiram sobreviver, restringindo severamente suas despesas, mudando de ramo ou simplesmente hibernando na esperança de que, ao término da guerra, pudessem voltar a assumir as suas antigas funções. Ledo engano, pois a partir de 1946, com o fim da guerra, os Estados Unidos deixaram de comprar a borracha amazônica e os estoques em poder do Banco se acumulavam, causando inadimplência geral no comércio e na produção amazônica.

A única firma aviadora que conseguiu sobreviver a essa tormenta foi J.G. Araújo, por ter acumulado grande patrimônio financeiro e imobiliário, ao longo de mais de setenta anos de duro labor. Mesmo assim entrou em rápida decadência, encerrando as atividades no final da década dos anos 80.

Com essa firma se encerra um período na história econômica do Amazonas que, no passado, assistiu ao surgimento de mais de quarenta casas aviadoras, que exerciam grande influência e desfrutavam de grande prestígio no comércio de Manaus. Segundo as estatísticas de entrada de borracha, publicadas na Revista da Associação Comercial do Amazonas, no período de 1909/1916, os maiores aviadores e recebedores de borracha eram os seguintes, por ordem decrescente de importância:

Armazéns Andresen
B.A. Antunes & Cia.
Tancredo Porto & Cia.
Emanuel Levy & Cia.
J.G. Araújo
Gomes & Cia.
Mesquita & Cia.
The Mello Brazilian Rubber Co.
Bernardo Bockris & Cia.
A. Miranda de Araújo
Mendes, Filho & Cia.
Carlos Montenegro & Cia.
Gaspar Almeida & Cia.
J. Furtado Mendonça & Cia.

B. Levy & Cia.
Wesche & Cia.
Antonio dos Santos Cardoso
João Alves de Freitas & Cia.
E. Kingdom & Cia.
Gunzburger & Cia.
Mendes & Cia.
Barbosa & Tocantins
Mello & Cia.
Costa Santos & Cia.
Prusse, Pussinelli & Cia.
M. Corbacho & Cia.
Arruda & Irmãos
J.C. Araña & Hermanos
Empresa Jutahy
Manuel Vicente Carioca
Carvalho & Barros
Pinho, Certo & Cia.
Martins de Abreu & Cia.
Freitas Ferreira & Cia.
Pina, Fernandes & Cia.
Oliveira & Azevedo
Leite & Cia.
Antonio Cruz & Cia.
Theodore Levy, Camille & Cia.
R. Suarez & Cia.
A.J. de Pinho & Cia.

CASAS DE COMISSÕES E CONSIGNAÇÕES
(também recebedores de borracha)

A. Cabral	Rua Teodureto Souto
Arruda & Irmão	Rua Guilherme Moreira
Arthur Ferreira	Praça Tamandaré
B. Antunes & Cia.	Praça do Comércio c/Rua Monteiro de Souza
B. Santos & Cia.	Rua Guilherme Moreira
Barata Junior	Rua Guilherme Moreira
Compton, Metch & Co.	Praça Tenreiro Aranha
Costa Santos & Cia.	Rua Monteiro de Souza
Empresa Jutahy	Rua Marcílio Dias c/Quintino Bocaiuva
Eugenio Garay	Rua Marcílio Dias c/Quintino Bocaiuva
Gomes & Cia (Coronel Luiz Gomes, do Seringal Ituxy)	Rua Marcílio Dias c/Quintino Bocaiuva e Guilherme Moreira, atual Lord Hotel e Importadora Oliveira
Gunsburger & Cia (J. Gunsburger, proprietário do Orchidario Amazonense da Estrada Epaminondas)	Praça do Comércio
Hygino Maia	Rua Guilherme Moreira
J.A. Leite	Rua Marechal Deodoro
J.C. Araña & Hermanos	Rua Marechal Deodoro
J. Essabá	Rua Guilherme Moreira
João Alves de Freitas	Rua Marechal Deodoro
João Martins de Araújo	Av. Joaquim Nabuco
José Barbosa da Silva	Rua Guilherme Moreira
José Furtado de Mendonça & Cia.	Rua dos Andradas
M. Corbacho & Cia.	Rua Tenreiro Aranha
Manuel Vicente Carioca	Rua Marechal Hermes
Maxim Holdun	Rua Marechal Deodoro
Mendes & Cia.	Rua Marcílio Dias c/Guilherme Moreira
Mendes Filhos & Cia.	Rua Marechal Deodoro
Mesquita & Cia. (José Cláudio de Mesquita, inventor da faca amazônica e pioneiro da heveicultura com o Seringal Mirim)	Praça Tamandaré
Montenegro, Maia & Cia.	Rua Tenreiro Aranha
Neves Rebello & Cia.	Rua Tenreiro Aranha
Oliveira & Azevedo	Rua Tenreiro Aranha
Paulo Correia d'Araújo	Praça Tamandaré c/Marquês de Santa Cruz
S.A. Armazéns Andresen	Praça Tamandaré c/Marcílio Dias e Guilherme Moreira
Semper & Cia.	Rua Marechal Deodoro
Serfaty & Bezerra	Rua Marechal Deodoro
Suarez Hermanos & Cia. Ltda.	Rua Guilherme Moreira
Wesche & Co.	Rua Marcílio Dias
B. Levy & Cia.	Rua Marechal Deodoro c/Av. Eduardo Ribeiro (atual Edifício dos Correios)
J.G. Araújo	Rua Marechal Deodoro c/fundos para Av. Eduardo Ribeiro

COMPANHIAS INGLESAS DE SERVIÇO PÚBLICO

No período do *"boom"* da borracha, devemos destacar o papel representado, na sua maioria, pelas empresas inglesas, que atuaram no campo da implantação dos serviços de infra-estrutura, como concessionárias de serviços públicos. Entre elas citamos:

- The Manaos Harbour Ltd. (Porto de Manaus - antes da construção desse porto, iniciada em 1902, havia 4 trapiches alfandegários: Trapiche Teixeira, Fernandes, Ventilari e Witt);

- The Amazon River Steamship Navigation Co. Ltd. (navegação fluvial para o interior do Estado);

- The Amazon Telegraph Co. Ltd. (telegrafia por cabo submerso Manaus-Belém-Europa);

- The Manaos Tramways and Light Co. Ltd. (serviços de bondes e energia elétrica);

- Manaos Improvements Ltd. (construção e exploração da rede de esgoto e estação de tratamento, cuja sede era no prédio do atual Teatro Chaminé);

- The Manaos Markets and Slaughterhouse Ltd. (exploração do mercado público e matadouro);

- Amazonas Engineering Co. Ltd. (estaleiro, carreta naval e reparos de navios);

- Madeira Mamoré Railway Co. Ltd. (fundada por Percival Farquhar em Portland, USA, construiu a estrada de ferro Porto Velho-Guajará Mirim = 368 km, iniciada em 1907 e concluída em 1912. Essa ferrovia foi construída pela sua subsidiária May, Jekyl & Randolf, para dar cumprimento ao Tratado de Petrópolis de 1903, entre o Brasil e Bolívia, como parte da indenização da incorporação do Acre ao Brasil). Esta Estrada de Ferro - conhecida como a Ferrovia do Diabo - foi o maior investimento público do Governo Federal e custou, conforme pagamento feito pela União, em 1916, Rs 62.194:394$366, equivalentes a 3.093.477 libras esterlinas da época, ou 104.497.685 libras esterlinas, corrigidas para 1992. A Madeira-Mamoré, no entanto, alegava, pelo relatório de 18 de março de 1913, ter gasto a importância de Rs 81.675:731$612, equivalentes a 268.524.445 libras esterlinas de 1992, tendo o Governo Federal pago somente Rs 40.474:872$622 (vide *A Ferrovia do Diabo*, de Manoel Rodrigues Ferreira, pg 3 a 7).

Os investimentos ingleses e estrangeiros, nesse período áureo da borracha, foram de grande importância em toda a Amazônia, pois proporcionaram a implantação dos serviços básicos de infra-estrutura econômica de transportes, comunicação, energia, portos, saúde pública e desenvolvimento urbano, tanto em Manaus quanto em Belém. Nesta última cidade, os ingleses, também, realizaram importantes investimentos, merecendo mencionar: *Para Electric Railways and Lighting Co.* (transporte urbano e iluminação), *Para Telephone Co. Ltd.* (telefones), *Companhia Port of Para* (porto de Belém) e outos. Essas companhias inglesas de serviços públicos foram, posteriormente, na época da depressão, encampadas ou nacionalizadas pelo governo brasileiro, e outras, simplesmente, abandonaram as suas concessões, perderam os seus investimentos ou foram indenizados pelo governo da União ou dos Estados).

Se formos computar todos os investimentos das companhias estrangeiras, concessionárias de serviços públicos, de portos, docas, armazéns, navegação fluvial e longo curso, estaleiros e carretas navais, luz, água, esgoto, telefone, telégrafo, bondes,e estradas de ferro, que exigiram grandes investimentos do exterior - podemos calcular que, durante e após o período áureo da borracha, devem ter sido investidos capitais ingleses, franceses, americanos, da ordem de US$2 bilhões em moeda corrente de hoje. Foi um considerável investimento e apoio ao desenvolvimento da infra-estrutura regional, que possibilitou a Amazônia inserir-se nos quadros da economia internacional, colocando os seus produtos nos países importadores. Tais investimentos só foram possíveis graças aos elevados preços alcançados pelo monopólio natural da borracha amazônica nos mercados mundiais. Muitos desses investimentos não foram amortizados, dado o período curto de prosperidade da borracha, quando esses serviços entraram em decadência, de vez que a população perdeu o seu poder de compra para pagar o custo real desses serviços. A grande maioria, ou a totalidade dessas empresas acabaram sendo desapropriadas. vendidas ao governo para pagamento a perder de vista, ou simplesmente abandonadas como sucata.

A reconstrução dessa base e serviços de externalidades, fundamentais para a alavancagem do setor produtivo, após a depressão e surgimento da economia, recomeçou a ser feita, em décadas mais recentes, apesar das dificuldades burocráticas, falta de verbas e vontade política. Enquanto esses investimentos em economias externas, que incluem serviços básicos de saúde, educação, ciência e tecnologia, não forem plenamente realizados, persistirá o problema da desigualdade regional e só nos restará continuar lutando, desesperadamente, para alcançar um lugar ao sol, em tempo de globalização, internacionalização econômica, competição de preços, qualidade de produtos e inovação de tecnologia de processo e produto.

É preciso desmistificar a idéia de que o período áureo da borracha foi um tempo de aventura, desperdício e pilhagem de recursos naturais. Esses grandes investimentos das concessionárias estrangeiras, no valor de dois bilhões de dólares atuais, e mais o gigantesco esforço do empresariado privado na organização dos seringais, abertura de *"estradas de seringa"* e *"colocação de trabalhadores"*, compra de frota de navios e criação de bases e linhas logísticas de suprimento e transporte, rede bancária e de serviços, que estimamos em cerca de um bilhão de dólares atuais, representaram um investimento global aproximado de três bilhões de dólares de capital externo e de capital nacional de iniciativa privada. Os anos áureos da borracha foram tempos de duro labor, trabalho e sacrifício. Essa época, comumente, associada à imagem do desperdício, champagne e caviar, deve ser substituída por um referencial de muito trabalho e investimento.

EMPRESAS DE NAVEGAÇÃO E ARMADORES LOCAIS

Na área das empresas de navegação, devemos salientar o papel representado pelas seguintes empresas, que asseguravam o comércio exterior de exportação e importação.

- Booth Line (linha de New York, Belém, Manaus, Iquitos);

- Red Cross Line (linha de Liverpool, Havre, Lisboa, Madeira, Belém, Manaus);

- Ligure Brasiliana (linha de Gênova, Marselha, Barcelona, Tânger (Marrocos), Lisboa, Madeira, Belém, Santarém, Óbidos, Manaus);

- Hamburg Amerika Line (linha de Hamburg, Havre, Lisboa, Madeira, Belém, Manaus);

- The Amazon River Steam Navigation Co. Ltd. (linha de Belém-Manaus e dos Autazes, Rio Negro, Madeira, Solimões, Javary, Japurá, Purus, Juruá, Acre);

- Lloyd Brasileiro (linha de Santos, Rio, Recife, Fortaleza, Belém, Manaus, linha do Rio da Prata (Uruguai e Argentina);

Segundo a Revista da Associação Comercial do Amazonas nº 89, novembro de 1915, havia na região grande número de armadores particulares, que concorriam com as linhas subvencionadas da Amazon River, conforme segue:

- Barbosa e Tocantins, Nicolaus & Cia., Coutinho & Cia., Martins & Cia., H. Contreiras e Viúva Guilherme de Miranda e A.F. de Souza & Cia., da praça de Belém - mantinham um serviço particular de navegação para o Acre, Juruá, Tarauacá, Envira, Jurupary e Muru;

- Fernandes & Cia., de Belém - fazia a navegação para o rio Iaco;

- J. Furtado de Mendonça & Cia., Pinho Certo & Cia., Leite & Cia., Castelo & Cia., A. Braga & Sobrinho, Alves Braga & Cia., Joaquim A. Martins - tinham linhas de vapores para os rios Purus, Acre e afluentes;

- Brasil & Cia. - linha do rio Tapajós;

- B. Levy & Cia. - vapores para os rios Madeira e Jamary;

- B. A. Antunes & Cia. - linha para o rio Javari;

- B. Santos & Cia. - linha para o rio Iaco;

- José Furtado de Mendonça & Cia., Vieira & Irmão, Ferreira de Oliveira & Sobrinho - mantinham serviços para o Baixo Amazonas até Parintins e Maués;

- M. Castelo & Cia., Bitar & Irmão, Freire Castro & Cia. - faziam o serviço das linhas e dos rios Xingu, Tocantins e Jari;

- J. G. Araújo tinha uma linha mensal e regular para o rio Negro;

- J. H. Andresen, sucessores, tinham vapores para os rios Solimões, Purus, Juruá, Madeira e Javari e linha para a Europa, através dos vapores S. Luiz e D. Maria;

- Gomes & Cia. - vapores para o rio Purus;

- Mendes & Cia. - navegavam no Solimões, Içá e Japurá;

- Semper & Cia. - linha para o rio Tarauacá

Havia, ainda, outros armadores, em Manaus, como J. A. Leite, J. S. Amorim & Cia., J. Rufino, Carneiros da Mota & Cia., Arthur Reis & Cia., H. S. Dutra, J. Negreiros & Cia., Nicolau da Costa & Cia., Marques & Cia. Ltda., Riça & Santos & Cia.

A frota fluvial amazônica, nesse período, deveria ser superior a 500 navios vaticanos, gaiolas, chatas, batelões, alvarengas, lanchas e rebocadores, sem contaar os barcos e motores dos regatões. Só a Amazon River chegou a ter, em 1914, 54 vapores que, a preço médio de 20.000 esterlinos por navio, representava investimento de 1.080.000 libras da época, equivalentes a cerca de 55 milhões de esterlinos, ou 82 milhões de dólares americanos atuais. Se considerarmos que a flotilha fluvial das firmas e armadores particulares valia 510 milhões de esterlinos, ou 769 milhões de dólares atuais, chegaremos a um investimento de, aproximadamente, 851 milhões de dólares de 1992, que acrescido os investimentos nos seringais nos dão um valor investido da ordem de um bilhão de dólares.

Levando em conta que os investimentos em serviços de concessionárias de serviços públicos (porto, estaleiro, água, esgoto, energia, telégrafo, etc.) devem ter ultrapassado a dois bilhões de dólares atuais, é razoável quantificar que essas três categorias de inversões (navegação, concessionárias e seringais) passaram além dos três bilhões de dólares no período áureo da borracha.

BANCOS E CASAS BANCÁRIAS

Empresas que dominavam o setor bancário, propiciando o crédito, cobrança, depósito, transferência, compra e venda de cambiais de exportação e importação (os bancos não operavam no financiamento da produção dos seringais, tarefa essa atribuída aos aviadores, mediante fornecimento de gêneros).

London and Brazilian Bank Ltd.	Rua Monteiro de Souza (Rua do Tesouro)
London & River Plate Bank Ltd.	Rua do Comércio
Banco Comercial do Pará (1869)	
Banco do Pará (1883)	
Banco de Belém	
Banco do Amazonas (1895)	
Banco do Brasil (1908)	Praça do Comércio
Banco Amazonense (Banco do Tostão) (1908)	Praça do Comércio
Ventilari, Canavarro & Cia. (casa bancária)	Rua dos Barés
Banco Nacional Ultramarino	Rua Guilherme Moreira
S/A Armazéns Andresen	Praça Tamandaré
Zarges, Ohlinger & Cia.	Rua Marechal Deodoro

COMPANHIAS DE SEGUROS

As companhias de seguros, em grande parte, eram locais ou fundadas em Belém. Entre elas citamos:

Companhia Commercial do Pará (1882)		Rua Quintino Bocaiuva, 23
Companhia Aliança do Pará (1889)	Agente Fernando Solé	Rua Quintino Bocaiuva, 23
Companhia Amazônia (1894)	Agentes Nicolau da Costa & Cia.	
Companhia Lealdade (1893)	Agentes Araújo & Areosa	Rua Guilherme Moreira
Companhia Segurança (1893)		
Garantia da Amazônia-Belém (1897)	Agentes W. Peters & Co.	
Lloyd Paraense	Agentes Armindo de Baros	Rua Marquês de Sta. Cruz
Lloyd Amazonense		Rua Municipal, 99
A Eqüitativa do Brasil	Agentes Lebre & Carvalho	
Cia. Sul América	Agentes A. Souza & Cia.	
Aliança da Bahia	Agentes Araújo & Areosa	Rua Guilherme Moreira
Brasil Seguradora	Agentes Pinheiro & Perdigão	
Hansa Royal Insurance	Agentes Stowel & Sons	Rua Marechal Deodoro

GRANDES ARMAZÉNS E EMPÓRIOS

No setor de aviadores, importadores e atacadistas dessa época, sobressaíam os seguintes grupos empresariais:

Grandes Armazéns Rosas (J.G. Araújo)	Rua Marechal Deodoro/Av. Eduardo Ribeiro
Armazéns Andresen	Praça Tamandaré, Guilherme Moreira e Marcílio Dias
Scholz & Cia.	Rua Monteiro de Souza (Rua do Tesouro), ao lado do London & Brazilian Bank e Praça 15 de Novembro, 10
B. Levy & Cia.	Rua Marechal Deodoro c/Teodureto Souto e Av. Eduardo Ribeiro (atual Edifício dos Correios)
Ahlers & Cia.	Rua Marechal Deodoro
Zarges, Ohliger & Cia.	Rua Marechal Deodoro
Gordon & Cia. (General Rubber Co., New York)	Rua Marechal Deodoro
Delagotellerie & Cia.	Rua Demétrio Ribeiro
Tancredo Porto & Cia.	Rua Marechal Deodoro
Semper & Cia. (sucessores de Bernardo Bockris)	Rua Marechal Deodoro
G. Deffner & Cia.	
Pralow & Cia.	Rua Marcílio Dias c/Quintino Bocaiuva
Ismael Hall & Cia.	
Gomes & Cia.	Rua Marcílio Dias c/Quintino Bocaiuva (onde hoje está localizado o Lord Hotel)
Antonio dos Santos Cardoso	
Serfaty & Bezerra	Rua Marechal Deodoro
Pedro Araújo & Cia.	
Cunha & Cia. (o Pae da Pátria)	
M. Corbacho & Cia.	Rua Tenreiro Aranha
Braga, Rego & Cia.	
José Barbosa da Silva	
Castro Ramos & Cia.	
Symphronio & Cia.	Rua Marquês de Santa Cruz
Braga Vieira & Cia.	Rua Marechal Deodoro
J. A. Leite & Cia. (1884)	Rua Guilherme Moreira e Marcílio Dias
Amorim Irmãos	Rua Marechal Deodoro

COMÉRCIO LOJISTA

Enquanto os exportadores se especializavam na venda da borracha para o exterior, através de suas casas, filiais e firmas originárias da Inglaterra, Alemanha, França e Estados Unidos, e os portugueses, judeus e, mais tarde, os sírios-libaneses se dedicavam aos aviamentos e importação de mercadorias para o abastecimento dos seringais, um terceiro setor floresceu nas duas primeiras décadas deste século: o comércio lojista. Este segmento destinava-se a atender às necessidades da população local e, também, do interior e era constituído de centenas de pequenos e médios estabelecimentos comerciais especializados.

Baseado no Indicador Ilustrado do Amazonas de 1910, editado ao tempo do Governador Antônio Bittencourt por Courrier & Billiter, e no Anuário de Manaus, de 1913-1914, publicado no período do Governador Jonathas Pedrosa e Superintendente Jorge de Morais, sendo editores a Tipografia "A Editora Limitada", de Lisboa, passamos a relacionar os principais estabelecimentos e lojas varejistas desse período:

ALFAIATARIAS

Nome	Endereço
Arrais	Rua da Instalação
As Tesouras	Rua Henrique Martins 18
Aux 100.000 Paletots (Raphael Levy & Cia)	Rua Municipal (atual Avenida 7 de Setembro) canto com Rua Lobo D'Almada
Centro do High-Life	Rua Municipal
Colombo (J. Azevedo)	Rua Municipal
Francesa (H. Fraenkel)	Rua Municipal
Ramalho (civil e militar)	Rua da Instalação
Alfaiataria Poli (Ringhausen & Cia)	Avenida Eduardo Ribeiro com a Rua Quintino Bocaiuva (antiga Loja Mandarim e Drogaria Rosas. Atual Loja Dessana)

CASAS DE MODAS

Nome	Endereço
A la Mode de Paris (L. Aslan)	Av. Joaquim Nabuco
Aranha & Cia.	Rua Municipal
Au Bon Marché (Lifsitch & Russo)	Rua Municipal c/Joaquim Sarmento
Bússola (Ewerton, Lopes & Cia.)	Rua Municipal
Esmeralda (Fares M. Maklouf)	Av. Joaquim Nabuco 71
Madame Boni	Rua Henrique Martins
Novo Mundo (Rozas & Cahn)	Rua Municipal c/Joaquim Sarmento
Parisiense	Rua Henrique Martins
Madame Marie (Rouaix & Cie)	Rua Municipal
Atelier Palmyra (Palmyra Santos - modista)	Rua Joaquim Sarmento

ARTIGOS PARA HOMENS

Nome	Endereço
Bazar Amazonense	Rua dos Barés
Casa Londres (L. Couto)	Rua Marechal Deodoro
Cysne (Antonio Soares)	Rua Marquês de Sta. Cruz
Grande Oriente	Rua Henrique Martins
Havaneza	Rua da Instalação
Mandarim (Araújo & Cia)	Rua Marechal Deodoro
Camisaria Old England (José P. Vulcani)	Rua Municipal
Trocadero (Andrade, Santos & Cia)	Rua Municipal
Chapelaria Goulart (Pedro G.Coelho)	Rua Marechal Deodoro
A Porta Larga (Arthur & Desiderio)	Rua Municipal

CALÇADOS

Nome	Endereço
Bordallo & Cia.	Rua Municipal
Bota Ingleza	Rua Municipal
Sapataria Onça (Matheus & Silva)	Rua Marquês de Sta. Cruz

BAZARES

Nome	Endereço
Alemão (Gerechter & Levinthal)	Rua Henrique Martins
Casa Frota (R. Nonato Frota)	Rua Henrique Martins
Manaos Chic (R. Chã)	Rua Henrique Martins
Passe-Partout (Custódio Rosas & Cia)	Rua Joaquim Sarmento

CASAS DE FAZENDAS

Nome	Razão Social
A Esmeralda	F. M. Maklouf
A Mariposa	A. J. Henrique Rebello
A Noiva	M. Lopes de Mattos
A Samaritana	-
Armazéns da Turquia	Jorge Daou
Bazar Amazonense	Domingos de Matos & Cia.
Bella Amazonense	Braga, Rego & Cia.
Canto das Novidades (Andrade, Santos & Cia)	Julio Andrade & Cia.
Casa 22 (Andrade, Santos & Cia)	Costa Branco & Lopes

Centro Comercial	Araújo Fernandes
Formosa Amazonense (Jorge Assad Aucar)	Braga, Rego & Cia.
Leão D'Oiro	Coimbra & Cia.
Linda Amazonense	Camillo Added & Cia.
Loja Estrela	Araújo, Fernandes & Cia.
Loja do Jacinto	Teves Ferreira & Cia.
Loja do Povo	Justino Lopes
Loja do Sol	Ferreira Bessa & Cia.
O Propheta	Prado & Lins
Pae da Pátria	Cunha & Cia.
Paquete das Novidades	Jayme Jorge & Irmão
Paris na América	-
Park Royal	B. Torres

DROGARIAS E FARMÁCIAS

Nome	**Endereço**
Drogaria Universal (Theodore Levy, Camille & & Cie/Paulo Levy & Cia/Jacob Benoliel)	Rua Marechal Deodoro
Commercial (A. Carvalhaes)	Rua Quintino Bocaiuva
Freitas	Rua Marquês de Sta. Cruz
Central (Amador, Maia & Cia)	Rua Marechal Deodoro
Borba (E.C. Borba)	Rua Municipal
Barreira (Medeiros & Cia)	Av. Eduardo Ribeiro
Braule Pinto	Rua Municipal
Calmont	Rua Municipal
Econômica	Rua Municipal
Farmácia Galeno (E.N. Torres)	Rua Municipal
Humanitária (Araújo Diniz)	Rua Henrique Martins
Lemos (Joaquim G. Pedreira)-(1851)	Rua dos Barés
Pasteur	Rua Henrique Martins
Pharmacia do Povo (Raymundo Palhano)	Rua dos Barés
Studart	Av. Eduardo Ribeiro
Telles	Rua Municipal esquina da Rua Dr. Jorge Morais (atual Ruy Barbosa)
Verne (Julio Verne de Matos Pereira)	Av. Joaquim Nabuco
Perfumaria Universal (Arthur Guimarães)	Rua Henrique Martins
Farmácia Cesário	(Luis Cesário & Cia) Rua Marcilio Dias

ESTIVAS

Nome	**Endereço**
A. Ferreira Bacelar & Cia.	Rua Marechal Deodoro
Alfredo Rosas & Cia.	Rua dos Barés

Amorim Irmãos	Rua Marechal Deodoro
Barata Junior	Rua Guilherme Moreira
Braga Vieira & Cia.	Rua Marechal Deodoro
Fernandes & Góes	Rua Guilherme Moreira
Ferreira Valle & Cia.	Rua Marechal Deodoro
J.G. da Costa & Cia.	Rua Marechal Deodoro
Tancredo Porto & Cia.	Rua Marechal Deodoro
Symphronio & Cia.	Rua Marquês de Santa Cruz
Serfaty & Bezerra	Rua Marechal Deodoro
S.A. Armazéns Andresen	Praça Tamandaré, esquina da Rua Guilherme Moreira e Marcílio Dias
B. Levy & Cia.	Rua Marechal Deodoro (atual Edifício dos Correios)
J.G. Araújo	Rua Marechal Deodoro c/fundos p/Av. Eduardo Ribeiro

MERCEARIAS

Nome	Endereço
A Toscana (Fonseca & Barbosa)	Rua Municipal
Ajuricaba (Rocha, Adelino & Cia)	Rua dos Barés
Alto de Nazareth	Av. Joaquim Nabuco
Alto da Saudade (Neves & Costa)	-
Camões (Alvoeiro & Cia)	Av. Joaquim Nabuco
Canto da Fortuna (Coutinho & Dixo)	Rua Ramalho Junior
Canto dos Valentes	Av. Joaquim Nabuco
Carioca (Barros & Figueiredo)	Rua da Instalação
Carochinha (Varella & Almeida)	Rua 10 de Julho 81
Castelo de Bronze (A.J. Bordallo)	Rua Marcílio Dias
Castelo de Ouro	Av. 13 de Maio (atual Av. Getulio Vargas)
103 (Amorim Irmãos)	Rua Teodureto Souto
Cosmopolita (Ribeiro & Irmãos)	Rua Marquês de Santa Cruz
Elias M. Cohen	Rua Ramalho Junior
Empório Familiar (Silva Ribeiro & Cia)	Rua dos Barés
Estrela do Norte (Abilio Aleixo)	Rua Municipal
Flor dos Remédios	Largo dos Remédios
Graciosa	Rua Marquês de Santa Cruz
Guerra (J. Nunes Guerra)	Rua Marquês de Santa Cruz
Lusitana (Ribeiro & Irmãos)	Av. Eduardo RIbeiro
Marquez de Pombal (João da Silva Fernandes)	Plano Inclinado
Melgacense (Alberto Pereira de Castro)	Av. Joaquim Nabuco
Parada Campello (J.F. Lemos)	Av. Waupés
Progresso (Joaquim Ferreira)	Rua Visconde de Porto Alegre
Restauradora (A.H. Dias)	Av. Joaquim Nabuco
Sempre Viva (Adriano Baeta & Cia)	Praça do Mercado
Uyrapurú (Antonio Joaquim Dias)	Rua Ramalho Junior

Varella & Almeida	Rua Ramalho Junior
Vianna (Viana Silva & Cia)	Rua dos Barés

BOTEQUINS E BARES

Nome	Endereço
A Reforma (A partir de 1940 passou a pertencer a Fausto Dario Mendes)	Rua Barroso com Henrique Martins (atual Edifício Central da Caixa Econômica)
Fábrica Bijou (Pereira, Santos & Cia., que depois a vendeu para J.G. Araújo, funcionando sob o nome de Fábrica Rosas)	Praça da Constituição
Alcazar (Empresa Luso Brasileira)	-
Bilhares dos Remédios (Corrêa D'Araújo)	Edifício do Mercado
Bohemia	Rua Marechal Deodoro esquina da Quintino Bocaiuva
Bolsa Universal (João Serra)	Praça do Comércio e Rua Tenreiro Aranha (atual Rua Tamandaré)
Café Avenida	Av. Eduardo Ribeiro
Café da Paz	Av. Eduardo Ribeiro
Café Suisso (Chaves & Cia)	Rua da Instalação
Café dos Terríveis (J.S. Brito)	Praça do Comércio com Rua Demétrio Ribeiro (atual Praça 15 de Novembro canto com a Rua Visconde de Mauá)
Casa Kean	Av. Eduardo Ribeiro
Casa Quintas-English House (Percy Vaughan)	Av. Eduardo Ribeiro
Floresta (Eduardo Brandão)	Av. João Coelho
High Life Bar (Bento & Cia)	Rua Marechal Deodoro com Rua Marquês de Santa Cruz
Itatiaia	Rua Municipal c/Marechal Deodoro
Leitaria Amazonense	Rua dos Barés (Edifício do Mercado)
O Malho	Praça Tamandaré
O Vieira	Rua Saldanha Marinho
Pavilhão Universal	Praça do Comércio
Phoenix	Rua Marechal Deodoro
Rendez-vos Forense	Rua 10 de Julho
Ship-Chandler	Rua Marechal Deodoro
31 de Janeiro	Av. Eduardo Ribeiro
Casa de Schopps (A.C. de Miranda Corrêa)	Av. Eduardo Ribeiro 25 (ao lado do Cine Odeon, hoje Edifício Shopping Center)
A La Ville de Bordeaux (Devaux & Cie)	Av. Eduardo Ribeiro 29

BILHARES

Nome	Endereço
Bilhares dos Remédios	Rua dos Barés (Edifício do Mercado)
Café Avenida	Av. Eduardo Ribeiro
Café Central	Praça da Constituição
Café da Paz	Av. Eduardo Ribeiro (atual Loja Bemol Avenida)
O Regedor	Rua Itamaracá c/Henrique Antony e Independência
O Vieira	Av. Eduardo Ribeiro
Portugal	Rua Mundurucus c/Marechal Hermes

FOTOGRAFIAS

Nome	Endereço
Alemã (J. Hubner & Amaral)	Av. Eduardo Ribeiro
Mendonça	Rua Municipal

JOALHARIAS E RELOJOARIAS

Nome	Endereço
A La Ville de Paris (Levy Frères)	Rua Municipal c/Lobo D'Almada
Krause Irmãos & Cia.	Rua Municipal
Roberti & Pelosi	Rua Municipal
I. Bentes	Rua Henrique Martins
Secondino Lora	Av. Eduardo Ribeiro
Scalera & Quesada	Rua Lobo D'Almada
A. Ravizza	Rua Municipal

LEITARIAS

Nome	Endereço
Amazonas (B.C. Ramos)	Rua Henrique Martins
Amazonense (Costa Pinto & Diogo)	Rua dos Barés (Edifício do Mercado)
Moderna (J. Martins & Cia)	Av. Eduardo Ribeiro

LIVRARIAS, PAPELARIAS E TIPOGRAFIAS

Nome	Endereço
Casa Freitas	Rua Henrique Martins
Livraria Clássica (J.J. da Câmara)	Rua Teodureto Souto c/Guilherme Moreira
J. Renaud (Livraria Ferreira Pena)	Rua Municipal
Livraria Acadêmica (Joaquim Coceillo)	ua Henrique Martins
Palais Royal (Cesar Cavalcante & Cia)	ua Municipal
Universitária	Av. Eduardo Ribeiro
Velho Lino (Lino Aguiar & Irmão)	Rua Municipal

BARBEARIAS

Nome	Endereço
Barbeiro Elegante (H.B. Nelson)	Rua Henrique Martins
Casa Havaneza	-
Fígaro	Rua Henrique Martins
Salão Avenida	Av. Eduardo Ribeiro
Ship-Chandler	Rua Marechal Deodoro
Sobral Salão	Rua Marechal Deodoro

CARRUAGENS

Nome	Endereço
Carvalho & Nazareth	Av. Eduardo Ribeiro

CASAS FUNERÁRIAS E PARAMENTEIRAS

Nome	Endereço
J. Carvalho	Rua Municipal
Loyo & Paredes	Rua Municipal
Mesquita & Silva	Rua Municipal
Neves & Corrêa	Rua da Instalação

ARMAZÉNS DE FERRAGENS E LOUÇAS

Nome	Endereço
J. Soares & Cia.	Rua dos Barés e Mundurucús (atual Rocha dos Santos)
Moraes, Carneiro & Cia.	Rua Teodureto Souto e Marechal Deodoro
Adrião Barroco & Cia.	Av. Eduardo Ribeiro (atualmente Lojas Brasileiras, esquina da Av. 7 de Setembro)
Casa Canavarro (Ventilari, Canavarro & Cia)	Rua dos Barés
S.A. Armazéns Andresen	Praça Tamandaré/Rua Marcílio Dias/Rua Guilherme Moreira
Julio Seixas & Cia.	Rua Marquês de Santa Cruz
João Cardoso & Cia.	Praça Tamandaré
Ahlers & Co.	Rua Marechal Deodoro
J.G. Araújo	Rua Marechal Deodoro
Casa Japão	Rua Guilherme Moreira
Casa Pekin (Adrião Ribeiro)	Rua Henrique Martins
O Panhola	Rua Municipal

CASA DE MÚSICA

R. Donizetti & Cia. (Maestro Donizetti Gondim)	Rua Henrique Martins

INDÚSTRIAS E FÁBRICAS

O segmento industrial, no período áureo da borracha, era extremamente limitado, destacando-se, no entanto, os seguintes empreendimentos:

- Fábrica Amazonense de Cerveja, de Miranda Corrêa & Cia., que produzia a famosa cerveja XP-TO e o gelo cristal, de propriedade dos três irmãos engenheiros Maximino, Antonino e Deoclécio de Miranda Corrêa, os maiores industriais do período;

- Fundição e Estaleiros Amazonas, de J.H. Richardson, localizados no Plano Inclinado e que relevantes serviços prestou à navegação marítima e fluvial, com o conserto e reparação dos navios e embarcações, possuindo carreiras navais e oficina de fundição de peças;

- Fábrica de Bebidas Guaraná Andrade, de A.R. de Andrade - prêmio Rio de Janeiro de 1908 e Turim 1911, na Rua Leovegildo Coelho;

Além dos acima citados, haviam outros estabelecimentos industriais no ramo de panificação, fábrica de cigarros, sabão, tijelinhas de seringa, malas, tijolos e telhas, caixa e pregos, conforme relação abaixo:

Bijou (panificação confeitaria)	Praça da Constituição
Fábrica de Cigarros A Cubana (José Gonçalves Bastos)	Rua Henrique Martins 36
Fábrica de Cigarros Itatiaya (F. Porto & Irmão)	-
Fábrica Minerva de Cigarros	Rua dos Barés
Fábrica de Mosaicos (Lindo & Cia)	Rua Barroso
Fábrica de Roupas (Cunha & Cia)	Rua da Instalação
Fábrica de Sabão (Albuquerque & Cia)	Rua dos Andradas
Fábrica de Tijolos e Telhas (Olaria de J. H. Andresen)	Entrada do Rio Negro
Fábrica de Caixas e Pregos de Arame (Pinto Barbosa & Cia.)	Rua Guilherme Moreira 30

Segundo levantamento de Roberto Santos (*História Econômica da Amazônia, 1800-1920*), pelo Inquérito Industrial de 1907, o valor da produção industrial da Amazônia, nesse ano, incluindo Pará e Amazonas, foi de Rs 32.165:000$000 que, à taxa cambial de Rs15$917, equivalia, segundo os nossos cálculos de conversão, a 2.020.795 libras esterlinas da época. Desse total, cerca de 20% correspondiam ao setor de construção civil pois, na primeira década, foram grandes os investimentos dos Estados do Pará e Amazonas em edifícios públicos e dos moradores em construções residenciais.

Em 1910, o setor secundário havia-se retraído para um total de Rs19.605:371$000, ou 1.313.416 libras esterlinas da época (taxa cambial de 14$297).

CONSTRUTORES

Nome	Endereço
Antonio Barbosa	Estrada Epaminondas
Eduardo Pereira & Irmãos	Rua Marechal Hermes
Joaquim Nicolau Garcia	Rua Joaquim Sarmento
José Leonardo	Rua Monsenhor Coutinho
José Pereira Tavares Retto	Rua Mundurucus
Manoel Domingues Tavares	Rua Luis Antony
Pinto Lopes & Cia.	Rua Barroso

TABACARIAS

Nome	Endereço
Bandeira & Cia.	Edifício do Mercado
Boër (C. Barata & Cia)	Av. Eduardo Ribeiro c/Henrique Martins
Globo (F.J. Monteiro)	Rua Henrique Martins
Itatyaia (F. Porto & Irmão)	Rua Municipal
Minerva	Rua dos Barés
Paraense (Silva & Cia.)	Rua da Instalação
Ravachol (Porphirio Pires)	Rua Henrique Martins
Álvaro Monteiro & Cia.	Rua Guilherme Moreira
J. Nicolau & Cia.	Rua Monteiro de Souza
J. Vidinha & Cia.	Rua Guilherme Moreira
A Cubana (José Gonçalves Bastos)	Rua Henrique Martins
Tabacaria Indiana (J. Sabbá)	Rua Marquês de Sta. Cruz 11

TORRAÇÕES DE CAFÉ

Nome	Endereço
Fábrica Bijou (Pereira Santos & Cia./J.G. Araújo & Cia.)	Praça da Constituição (atual Praça João Pessoa ou da Polícia)
Minerva	Rua dos Barés
Moínho Fluminense	Rua Joaquim Sarmento
Padaria Francfort (Marques, Irmãos)	Av. Joaquim Nabuco

PADARIAS

Nome	Endereço
Brasil (Pereira & Simões)	Rua dos Barés
Fábrica Bijou (Pereira Santos & Cia., depois adquirida por J.G. Araújo - Fábrica Rosas)	Praça da Constituição

Francfort (Marques, Irmãos)	Av. Joaquim Nabuco
Lusitânia (Castanheiro & Gonçalves)	Rua dos Andradas
Manaos (A. da Silva Borges)	Rua Ramalho Junior
Mimi (José Nunes de Lima)	Rua 24 de Maio
Onça (J.F. Grillo)	Rua dos Mundurucús (Rocha dos Santos)
Padaria Amazonense	Rua Marquês de Santa Cruz
Padaria Dois Irmãos	Rua dos Barés
Portuense (G. Araújo & Cia)	Av. Joaquim Nabuco
Primavera (Lopes, Pinho, Soares & Cia)	Rua Lobo D'Almada
Progresso (Lopes, Pinho, Soares & Cia)	Rua da Instalação
S. Sebastião (Pereira, Santos & Cia)	Rua Costa Azevedo
Universal (Pereira, Santos & Cia)	Rua dos Barés
Vienense (Almeida, Leite & Cia)	Av. Joaquim Nabuco

CONFEITARIAS

Nome	Endereço
Confeitaria Avenida	Av. Eduardo Ribeiro
Fábrica Bijou	Praça da Constituição (atual Praça João Pessoa ou Praça da Polícia)

FUNILARIAS

Nome	Endereço
Funilaria Artística (Pinto, Ribeiro & Mendes)	Rua Teodureto Souto
Funilaria Pereira (F. Luiz Pereira & Cia.)	Rua Marquês de Santa Cruz
Funilaria Senna (Câmara & Cia)	Rua Marechal Deodoro
Funilaria Italiana	Av. Eduardo Ribeiro
J.E. Coelho	Rua dos Barés
Progresso (Viúva Braga)	Rua Henrique Antony
Ribas & Cia.	Rua Marcilio Dias
União	Av. Eduardo Ribeiro

FABRICANTES DE MALAS

Nome	Endereço
A. Villela & Cia.	Rua da Instalação
Correia, Malheiros & Cia.	Praça Tamandaré
Domingos Medeiros Barbosa	Rua Henrique Martins
Ernesto & Gonçalves	Rua Henrique Martins
Guerra & Cia.	Praça Tamandaré
M.A. Mello	Rua dos Barés
Motta Vieira & Cia.	Rua da Instalação

MARCENARIAS

Nome	Endereço
Eduardo Pereira & Irmãos	Rua Marechal Hermes
Joaquim Gomes de Lima	Beco do Comércio
Saturnino P. dos Santos	Av. Joaquim Nabuco

MARCHANTES

Nome	Endereço
Faria & Bastos	J. Silva & Cia.
J.B. Silva & Cia.	Manuel Marques da Silva

CLUBES

Nome	Endereço
Athletico Rio Negro Club	Rua Barroso/Praça da Saudade
Ideal Club (1904)	Av. Eduardo Ribeiro
Nacional Foot Ball Club	Rua Saldanha Marinho
Hipódromo Amazonense	Parque Amazonense (Beco do Macedo)
Club Amazonense de Regatas	Rio Negro, início da Av. Joaquim Nabuco
Manaos Ruder Club (Clube Alemão de Remo)	Flutuante Igarapé 1ª Ponte
Deutscher Kegelklub	Av. João Coelho
Grêmio Náutico Portugal (remo)	Rio Negro, início da Av. 7 de Setembro
Manaos Athletic Club (Clube dos ingleses)	Av. Constantino Nery (atual Bosque Clube)
Luso Sporting Club (1912) (Campo dos Bilhares - Escola João de Deus, Grupo de Pastorinhas e Banda de Música	Rua Monsenhor Coutinho
União Sportiva Portuguesa	-
Clube Sírio Libanês	Rua dos Remédios (atual Rua Miranda Leão)
Grêmio Sion & Azul e Branco	Rua da Instalação (antecessor do atual Clube A Hebraica)

CASAS DE DIVERSÕES E CINEMAS

Nome	Endereço
Cine Teatro Polytheama (J. Fontelle/Jonas da Silva/Alberto Carreira	Rua 13 de Maio c/Rua Municipal (atual Casa Cortez-Câmbio e Turismo)
Teatro Alcazar (antigo Teatro Julieta, depois Cine Guarany	Rua 13 de Maio c/Rua Municipal (atual Av. Getulio Vargas c/Av. 7 de Setembro)
Cine Odeon (Maximino Miranda Correa)	Av. Eduardo Ribeiro
Teatro Amazonas	Altos Av. Eduardo Ribeiro e Praça São Sebastião
Teatro do Sol (Pensão Floreaux)	-
Chalet-Jardin (onde havia torneios de dança para valsa e maxixe, tendo sido oferecido na festa do dia 20 de agosto de 1914 (conforme anúncio do Jornal do Comércio desse dia), quatro prêmios aos melhores bailarinos: um estojo para toilette, uma bengala, uma pucarina e um relógio para mesa.	Praça da República (atual Praça D. Pedro II)

JORNAIS

Na área de jornalismo, devemos assinalar a edição dos jornais Commercio do Amazonas, Amazonas, A Federação, O Rio Negro, Diário de Notícias, além do Diário Oficial fundado em 1894, e do Jornal do Commercio. Este último foi fundado em 1904, tendo exercido a liderança entre os matutinos durante muitas décadas, quando foi dirigido pelo seu segundo proprietário Vicente Reis. Posteriormente foi vendido para os Diários Associados, que o transferiu para os seus atuais proprietários, que continuam a sua publicação até os dias de hoje.

HOTÉIS, HOSPEDARIAS E RESTAURANTES

No fim do século passado, o principal estabelecimento de hospedagem de Manaus era o Hotel Cassina, de propriedade do italiano Andrea Cassina, situado na esquina da Praça D. Pedro II, onde se hospedavam visitantes eminentes, entre eles o escritor Coelho Neto, o grande trágico italiano Giovani Emanuele, Plácido de Castro (o Coronel e seringalista líder da Revolução Acreana) e outros ilustres viajantes, políticos, coronéis de barranco e seringalistas. Este hotel, no ciclo da decadência e da depressão, iria desaparecer e em seu lugar surgiria o famoso Cabaré Chinelo do "Bas Fond" e das Prostitutas, do "quarteirão da luz vermelha" das Ruas Frei José dos Inocentes, Itamaracá, Saldanha Marinho, Joaquim Sarmento e Lobo D'Almada. Outros hotéis iriam surgir como o Grande Hotel, em 1908, de Santos & Cia., na Rua Municipal (antiga Rua do Sol e atual Av. 7 de Setembro), hotel de primeira classe, com 150 aposentos, seguido de outros estabelecimentos mais humildes, reservados para caixeiros-viajantes, seringueiros, tripulantes e pessoas de menor renda, como o Hotel Europeu, na Rua Dr. Moreira; o Hotel Brasileiro, na Rua dos Barés; o Universal, na Rua Marechal Hermes; o Vaticano, na Rua Dr. Moreira; e o Esquadrão, na Rua Guilherme Moreira. Com referência a restaurantes, todos os hotéis tinham serviços de café, almoço e jantar, sendo que as refeições noturnas, no Grande Hotel e no Hotel e Restaurant Français, eram servidas ao som de tercetos e quartetos musicais. Segue a relação e endereço desses estabelecimentos:

Grande Hotel Cassina (originalmente de propriedade do italiano Andrea Cassina, depois passou para a firma Fernandes & Cia.)	Praça da República 7/11 (atual Praça D. Pedro II)
Grande Hotel (Santos & Cia/Araújo & Irmãos)	Rua Municipal e Marechal Deodoro
Hotel e Restaurant Français (Moyses Malca & Cia)	Av. Eduardo Ribeiro c/Saldanha Marinho (atual Lojas Americanas)
Hotel Internacional	Rua Marechal Hermes
Pension Moderne	Rua Barroso
Hotel da Madama (Antonio Suarez)	Rua dos Remédios 39
Restaurante Central	Av. Eduardo Ribeiro
Pension Française	-
Rotisserie Sportsmen	Rua Quintino Bocaiuva

Venezia	Praça do Comércio
Hotel Europeu	Rua Dr. Moreira
Hotel Brasileiro	Rua dos Barés
Hotel Universal	Rua Marechal Hermes
Hospedaria O Vaticano	Rua Dr. Moreira
Hospedaria O Esquadrão	Rua Guilherme Moreira
Hotel Campos Elyseos (M.A.Oliveira) (Hotel e Botequim)	Praça Tamandaré

HOTEL CASSINA

Almoço do domingo 7 de Junho de 1903, dedicado ao heroe brasileiro

DR. PLACIDO DE CASTRO

Potage aux raviolis
Langouste en mayonnaise
Anchois sauce ravigotte
Canapés de foie gras
Irish-stew
Dindon à la Brésilienne
Oeufs à la Parisienne

Denni glace sur volaille
Emincé de filet sauce piquante

Cotelette de mouton à la financière
Aloyan braisé aux champignons
Salmis de canards
Tomate à la Provençale
Rotis de veau au cresson
Omelette Celestine
Fruits, Fromages, Confiture

Café, thé.

(Anúncio reproduzido do jornal AMAZONAS, edição de 7 de junho de 1903 - Manaus)

ANÚNCIOS E RECLAMES DAS EMPRESAS - 1908/1914

Naqueles tempos, a publicidade se chamava anúncio e reclame. Aviadores, exportadores, armadores e lojistas precisavam divulgar os seus nomes, mercadorias e serviços ao público. Nada melhor do que a imprensa local como o Jornal do Comércio para atingir o grande público e a Revista da Associação Comercial do Amazonas, que começou a circular em 1908, para clientes e fregueses do interior e para as elites locais, que procuravam informações do mercado, preços de borracha, estatísticas de importação e exportação e gostavam de ler conferências e opiniões dos doutos e entendidos na economia regional.

Nessa Revista eram publicados, assim, os anúncios e reclames dessas firmas, cujas cópias vão, a seguir, anexadas a este trabalho, com a finalidade de mostrar as mais importantes empresas daquele tempo e a forma e o estilo do seu *"marketing"* promocional.

Assim, vemos os anúncios dos Bancos daquela época: do London and Brazilian Bank (antecessor do Lloyds Bank, cujas agências foram extintas no ano passado em Belém e Manaus, marcando com isso o fim do interesse inglês pela Amazônia); do Banco do Brasil, a segunda agência de todo o Brasil, instalada em Manaus em 16 de janeiro de 1908 (cujo gerente da agência por decisão da diretoria do Banco recebia um provento de 36 contos por ano, equivalente hoje a 137.000 dólares/ano, ou 14.440 dólares/mês, sem dúvida um dos maiores salários da República); do Bancc Amazonense, o famoso banco do tostão, assim chamado por ser mantido com um imposto de cem e oitenta réis por kilo de borracha e sernambi, fundado em 1903 e que foi à bancarrota em 1914; da Casa Bancária Ventilari, Canavarro & Cia., fundada em 1892 pelo português José de Souza Canavarro e o italiano Francisco Ventilari que, mais tarde, em 1910 foi passada para um ex-empregado Antonio Jorge da Silva, bisavô do atual presidente da Casa Canavarro, a mais antiga empresa amazonense, que ainda resta do ciclo da borracha.

Existem, também, os anúncios da Booth Line, que fazia a linha Manaus-New York e Manaus-Lisboa-Liverpool-Havre, do investidor Alfred Booth, acionista também da Manaos Harbour e do Bank of London; do Lloyd Brasileiro que mantinha linha regular para o norte e sul do país, e da Amazon River que anunciava a maior flotilha fluvial da América do Sul, representada por 54 vapores em 1914.

Entre os aviadores, os reclames anunciavam os Armazéns Rosas, fundado em 1877, de J.G. Araújo (estivas, fazendas, miudezas e ferragens), cujos estabelecimentos ocupavam quase todo o quarteirão da Rua Marechal Deodoro, com fundos para a Av. Eduardo Ribeiro, destruídos pelo incêndio de 1989. E logo mais em baixo o anúncio de B. Levy & Cia. - recebedores e exportadores de gêneros da região, proprietários dos vapores Rio Machado e Rio Jamary, que eram os maiores competidores de J.G. Araújo, como recebedores de borracha e aviadores para o interior. A sede de B. Levy & Cia., na época, ficava no suntuoso edifício de quatro andares da Rua Marechal Deodoro 25/27, esquina da Rua Teodoreto Souto e Av. Eduardo Ribeiro, construída pelos aviadores franceses Marius & Levy, de origem judaica, que se tornaram grandes fornecedores de obras de arte para a construção do Teatro Amazonas. Marius & Levy alugaram o prédio para B. Levy & Cia., cujos sócios principais eram os Srs. Isaac Barros, Samuel Levy e Rafael Benoliel, este último diretor e presidente interino da Associação Comercial por diversas vezes; sendo o imóvel depois vendido para os Correios e Telégrafos em 1914.

Aparece, ainda, o anúncio de Scholz & Cia., de propriedade do alemão Waldemar Scholz, grande aviador e exportador de borracha, que construiu o atual Palácio Rio Negro para a sua moradia e depois, na época da crise entregou o referido imóvel em pagamento de dívida ao Coronel Luis da Silva Gomes, do seringal Ituxi, do rio Purus, que depois o vendeu para o Governo do Estado, na administração de Pedro Bacellar. Havia também uma publicidade de S/A Armazéns Andresen, que muitos pensavam ser firma inglesa ou escandinava, mas que era uma filial de uma empresa portuguesa do Porto, de origem dinamarquesa, que comerciava vinhos e que mandou de cidade do Porto para cá um dos seus sócios, o Sr. João Andresen. Esta firma chegou a ser a maior firma recebedora de borracha do Amazonas, de 1908 a 1913, seguida de Tancredo Porto & Cia. e Gomes & Cia., que também aparecem nessa Revista. Os Armazéns Andresen ocupavam toda a frente da Rua Teodoreto Souto, entre as Ruas Marcilio Dias e Guilherme Moreira. Entre os exportadores aparecem também a firma alemã Zarges, Ohliger & Cia., sucessores de Dusendschön, Zarges & Cia. (Casa Prusse) e proprietários da firma Zarges, Berringer & Cia., de Belém do Pará (antiga Gruner & Cia.). Eram exportadores, importadores e banqueiros. Também a firma General Rubber Co. of Brazil (sucessora de Gordon & Cia.) comparece com um anúncio nessa revista, pois era uma das maiores exportadoras de borracha, bem como da firma francesa De Lagotellerie & Cia., com filiais em Manaus, Itacoatiara e Belém. Outros anúncios menores pertencem às casas varejistas da época como a Formosa Amazonense, O Profeta, Pae da Pátria, Porta Larga, Novo Mundo, Casa Pekin, Livraria Clássica e outros estabelecimentos comerciais de Manaus.

Também estão incluídos os anúncios e publicidades de empresas comerciais e industriais que floresceram em períodos mais recentes, mas que tiveram significativa participação na economia do Amazonas. Algumas delas ainda existentes até os dias de hoje.

REVISTA
Associação Commercial do Amazonas

Anno I — MANÁOS, 5 DE AGOSTO DE 1908 — Numero 2

BANCOS

London and Brazilian Bank Limited

Capital subscripto	£ 2.000.000
Capital realisado	£ 1.000.000
Fundo de reserva	£ 1.000.000

Sede municipal — LONDRES

Agencia em Manáos:

Rua Dr. Constantino Nery

Saca sobre *Londres, Lisboa, Porto, Pará, Pernambuco, Bahia, Rio de Janeiro, Santos, S. Paulo, Rio Grande do Sul, Porto Alegre, Montevideo, Buenos Ayres, Rosario de Santa Fé e New-York*

BANCO DO BRASIL

O mais poderoso estabelecimento de credito do paiz

Agencia em Manáos: PRAÇA 15 DE NOVEMBRO

Gerente—Dr. MONTEIRO DE ANDRADE

BANCO AMAZONENSE Séde:

Praça 15 de Novembro

Saca sobre Londres, Paris, Hamburgo, Italia, Hespanha, Portugal e New-York

CASAS BANCARIAS:

V. CANAVARRO & Ca.

SACCAM sobre PORTUGAL, HESPANHA, ITALIA

Rua dos Barés

Dias d'Oliveira & Ca.

SACCAM sobre PORTUGAL, ITALIA e HESPANHA

COMPANHIAS DE NAVEGAÇÃO

LLOYD BRAZILEIRO

M. Bourgade & C.ª

Séde: — Rio de Janeiro

62 Vapores — 108:000 toneladas

Viagens para o Norte e Sul do paiz, Norte America e Rio da Prata.

Agencia em Manáos: — Rua Marechal Deodoro

BOOTH LINE

Esplendidos vapores

Iniciadora das viagens directas do Para e Amazonas para a Europa e Norte America

Tocam nas viagens para Liverpool na Ilha da Madeira, Lisbôa, Leixões, Vigo, Cherburgo e Havre.

Agencia em Manáos: — Rua dr. Constantino Nery.

The Amazon Steam Navigation Company Limited

A MAIS ANTIGA DA AMAZONIA

Seus vapores iniciaram a navegação fluvial de todos os rios.

A maior flotilha fluvial da America do Sul.

Agencia em Manáos: — Rua Marquez de S.ta Cruz

"ARMAZENS ANDRESEN"

Estivas, Ferragens, Fazendas etc.

Fornecimentos ao Commercio do Interior

CONDIÇÕES ESPECIAES — VANTAGENS RECIPROCAS

REVISTA
DA
Associação Commercial do Amazonas

Endereço telegraphico — ASSOCIAÇÃO — COOPERAR E AUXILIAR

Anno VII — MANAOS, 10 DE AGOSTO DE 1914. — Numero 74

LONDON AND BRAZILIAN BANK, LTD.

Capital subscripto	£ 2.500.000
Capital realisado	£ 1.250.000
Fundo de reserva	£ 1.400.000

CAIXA MATRIZ em LONDRES

Filial em Manáos:—RUA DR. MONTEIRO DE SOUZA, 5

Emitte saques sobre *Londres* e as *Filiaes* em *Paris, Lisboa, Porto, Pará, Ceará, Curityba, Pernambuco, Bahia, Rio de Janeiro, Santos, São Paulo, Rio Grande do Sul, Porto Alegre, Montevideo, Buenos Aires, Rosario de Santa Fé* e *New York*, assim como sobre os seus Correspondentes em todas as principaes cidades do mundo.

Effectua quaesquer transacções bancarias, pagamentos telegraphicos, e emitte CARTAS DE CREDITO.

DE LAGOTELLERIE & C.ª

SUCCESSORES DE

DENIS CROUAN & C.ª

Exportadores e importadores

Compradores de cacáo, borracha e de diversos generos do Estado e do interior.

PARÁ E ITACOATIARA

MANÁOS—Rua Demetrio Ribeiro 22

TANCREDO PORTO & Ca.

Armazem de Estivas, Louças, Fazendas, Calçados e Miudezas

Importam em todos os vapores directamente dos mercados productores, nacionaes e estrangeiros, mercadorias de primeira qualidade de **estivas, louças, fazendas, calçados, artigos de armarinho e outros de seu ramo de negocio, e vendem a preços reduzidos, sem competencia.**

Recebem á consignação generos de producção do Estado, que vendem ao maior preço do mercado, mediante modica commissão. Aviam pedidos do interior aos preços da praça e em condições vantajosas, contra remessa de generos ou dinheiro.

Rua Marechal Deodoro, 51-56
e Avenida Eduardo Ribeiro, 20, 41 e 43
MANÁOS—AMAZONAS

PRALOW & C.ª

Compradores e Exportadores de todos os generos da Amazonia.

Representantes da afamada fabrica de charutos

DANNEMANN & C.ª

S. FELIX—BAHIA

ESCRIPTORIO E ARMAZENS

Rua Marcilio Dias

CANTO DA

Quintino Bocayuva

Endereço telegraphico—PRALOWCO

CAIXA POSTAL, 80

MANÁOS

Socios commanditarios

J. G. Araujo
Tancredo Porto & Ca.
Gomes & Ca.
Mendes & Ca.
J. A. Leite

"ARMAZENS ANDRESEN"

CAMBIOS, FERRAGENS, ESTIVAS e FAZENDAS

GENEROS do ESTADO: borracha, castanha, cacau, etc..

MATERIAES para CONSTRUCÇÕES—AVIAMENTOS para o INTERIOR

SCHOLZ & C.IA

Compradores e Exportadores

de todos os generos da Amazonia

REPRESENTANTES DA AFAMADA FABRICA DE CHARUTOS DE

Dannemann & Ca.

S. FELIX — BAHIA

ESCRIPTORIO

10, Praça do Commercio, 10

MANAOS

PARÁ

25, Boulevard da Republica, 26

SCHOLZ, HARTJE & Ca.

Grandes Armazens "ROSAS"

CASA FUNDADA EM 1877

Rua Marechal Deodoro 37 a 41
Avenida Eduardo Ribeiro 11 a 16

J. G. ARAUJO

Grande sortimento de estivas, fazendas, miudesas, ferragens, cutelarias, ferramentas, machinas de costura e de escrever, utensilios domesticos, artefactos navaes, moveis etc.
Cimento, cal, madeiras, pias para cosinha, lavatorios, latrinas automaticas, tanques, bombas e encanamentos para agua.

Unico depositario do
- SABÃO TINA perfumado para lavar roupa
- VINHO VERDE ROSAS
- CIMENTO "THREE LIONS"
- MACHINAS DE COSTURA "NOVA ROSAS"

Executa nas melhores condições qualquer pedido de mercadorias e encarrega-se da venda de generos do interior do Estado.

Grandes Armazens da Amazonia

Ismael Hall & C.a

PARÁ	MANÁOS
Rua Cons. João Alfredo N.º 35	Praça Tamandaré N.os 7 e 8
Endereço telegr. — HALL	Endereço telegr. — [illegible]
Caixa n. 5345	Caixa n. [illegible]

AGENCIA DE VAPORES

Deposito de Fazendas e Miudezas, Commissões e Consignações

Importação de generos nacionaes e estrangeiros

Agencia da poderosa Companhia de Seguros

"ALLIANÇA DA BAHIA"

Pará - Manáos

ANTONIO DOS SANTOS CARDOSO

ARMAZEM DE ESTIVAS

COMMISSÕES E CONSIGNAÇÕES

Importação directa da Europa, America do Norte e Sul

AGENCIA DE VAPORES
- Linha do Purús, pelo vapor "Itucumau"; sahidas a 25 de cada mez
- Linha do Solimões e Javary, pelo vapor "Adriano"; sahidas a 5 de cada mez

CASA MATRIZ — Rua Quintino Bocayva n.º 1 e Avenida Eduardo Ribeiro - MANÁOS

FILIAES em Canutama (Purús) e Uariny (Solimões

Tem sempre em deposito tabacos e farinha de todas as procedencias; Unico deposito da conhecida cachaça do ENGENHO CENTRAL.

Executa nas melhores condições qualquer pedido de mercadorias e encarrega-se da venda de generos do interior do Estado.

End. telegr.: "Havana" — Caixa no Correio, 481

ARMAZENS "ROSAS"

DE

J. G. ARAUJO

Rua Marechal Deodoro, 43, 45 e 47 ✻ MANAOS ✻ Avenida Eduardo Ribeiro, 14 e 16

ESTIVAS, FAZENDAS, MIUDEZAS E FERRAGENS

Importação em grande escala de todos os artigos nacionaes e extrangeiros de primeira ordem que vende a PREÇOS SEM COMPETENCIA.

NÃO COBRO QUALQUER COMMISSÃO SOBRE AS FACTURAS

Unico importador e depositario dos afamados motores marinhos e terrestres MIETZ & WEISS.

Agente geral em todo o Brazil e Republicas Limitrophes, confinando com a bacia do Amazonas, do propulsor ideal LA MOTOGODILLE, o unico que resolve o importante problema da navegação na epocha da vasante dos rios.

A grande quantidade, quer de **motogodilles** quer de motores marinhos e terrestres Mietz & Weiss, a funccionar actualmente em todos os pontos da Amazonia

É A MELHOR GARANTIA PARA O COMPRADOR.

M. CORBACHO & C.ª

COMMISSÕES, CONSIGNAÇÕES E CONTA PROPRIA

AVIAMENTOS PARA O INTERIOR

e. Rua Tenreiro Aranha — MANÁOS

GRANDES ARMAZENS

DE

Endereço telegr.: = REMANSO =

B. LEVY & C.ª

Caixa Postal, 63

TELEPHONE N. 255

Recebedores e Exportadores de generos do Estado

Importam em grande escala de todos os mercados nacionaes e extrangeiros,

ESTIVAS, FERRAGENS, FAZENDAS e MIUDEZAS, etc.

Commissões, Consignações e Aviamentos

Unicos importadores da afamada AGUA S. PELLEGRINO

Carreira bi-mensal para os rios Madeira, Jamary e Machados, pelos excellentes vapores de sua flotilha

RIO MACHADO E RIO JAMARY

Rua Marechal Deodoro N.os 25 e 27

MANAOS

B. LEVY & C.A

Caixa Postal N.° 76--A

MANAOS

ESCRIPTORIO:
RUA GUILHERME MOREIRA N.° 16

ARMAZENS:
RUA MARCILIO DIAS N.os 3 a 9

End. Telegr. "REMANSO" — MANÁOS

CODIGOS TELEGRAPHICOS:
A. B. C. 5th ed.
A. B. C. 5th ed. melhorada
Bentley's
Lieber de 6 letras
Ribeiro
Paulo
Samper
Universal
e Particulares

EXPORTAÇÃO — CONSIGNAÇÃO — IMPORTAÇÃO

ARMAZEM DE ESTIVAS, FAZENDAS, MIUDEZAS E ARMARINHO

VENDAS A GROSSO E A RETALHO

Preços excepcionaes para revendedores

Grande stock de artigos nacionaes e estrangeiros.
Acceitam consignações de productos do paiz, collocando-os aos melhores preços do mercado,
fazendo a entrega e classificação com todo o cuidado e escrupulo possiveis,
e prestando conta de venda com a maior brevidade.

LINHA DE NAVEGAÇÃO

PARA OS RIOS

Madeira,
Solimões,

Purús
e Acre

servida por optimos vapores, com excellentes accommodações para passageiros

BOM SERVIÇO DE MEZA

GORDON & C.º

EXPORTADORES

Representantes de { GENERAL RUBBER Co.—New-York
W.m SYMINGTON & Co. Ltd.—London & Liverpool

Recebem Consignações fornecendo Contas de Venda o mais breve possivel

MANÁOS — Rua Marechal Deodoro 27—Caixa do Correio 82-A

PARÁ — Caixa do Correio 728

Castro Ramos & C.ª

Successores de AUTRAN & Ca.

RUA MARECHAL DEODORO, N.os 43 e AVENIDA EDUARDO RIBEIRO, N.os 18
Telephone N. 111

Casa Matriz no PARÁ—Boulevard da Republica N. 5
Casa fundada em 1869

Importadores de estivas nacionaes e estrangeiras
Importam em grande escala:
KEROSENE, PHOSPHOROS e BALAS PARA RIFLE

Vendem a preços sem competencia:
Vinhos portuguezes, Xarque platino especial, Alfafa, Farello, Milho, etc. etc.

Acceitam pedidos de REDES para a fabrica UNIÃO e TRABALHO de Mattos Lima & Ca., a mais antiga e acreditada do Ceará

O PROPHETA

Casa fundada em 1899

Especialista em artigos para homens

Unico deposito de perfumarias finas dos melhores fabricantes francezes
Sortimento escolhido de chapéos de palha e feltro
Gravatas de fino gosto, ultima novidade
Camisas, punhos e collarinhos de qualidade superior

Unicos importadores

Prado & Lins

RUA MARQUEZ SANTA CRUZ—Canto da Rua Remedios

MANAÓS

GOMES & Comp.

Successores de GOMES, RIBEIRO & Ca.

CASA AVIADORA PARA O RIO PURÚS

SOCIOS COMPONENTES—Luiz da Silva Gomes e Evaristo José de Almeida

COMMISSÕES E CONSIGNAÇÕES

Importação directa de todos os generos para aviamentos

Navegação mensal para o Rio Purús pelos Vapores "Neptuno" e "S. Luiz"

Endereço telegraphico SIXTO — Caixa do Correio N.º 102

Usa-se o Codigo RIBEIRO

RUA MARCILIO DIAS, 29 (Canto da Rua Quintino Bocayuva) MANÁOS

"PALAIS ROYAL"

Livraria - Papelaria - Typographia

85, RUA MUNICIPAL, 87—MANÁOS

De LINO AGUIAR & Ca.

ZARGES, OHLIGER & C.ª

MANÁOS

Successores de DUSENDSCHÖN ZARGES & Ca.

(A antiga Casa PRUSSE)

Casa Matriz no Pará: ZARGES, BERRINGER & Ca.

(Antigamente GRUNER & Ca.)

EXPORTADORES ✧ BANQUEIROS ✧ IMPORTADORES

Agentes da Companhia de Seguros Maritimos

A MANNHEIM

ARAUJO & AREOSA

Caixa Postal N.º 607 — 23, Rua Guilherme Moreira, 23 — MANÁOS — Ender. telegr. AREOSA

Codigos: RIBEIRO, A B C (5.ª edição), BENTLEY'S e WESTERN UNION

Commissões, Consignações, Agencias, Representações e Conta Propria

Agentes das Companhias de Seguros:

ALLIANÇA DA BAHIA, LEALDADE e ANGLO SUL AMERICANA

AGENCIA DE VAPORES

AGENTES DA

Madeira-Mamoré Railway Company

J. A. LEITE & COMP.

Casa Fundada em 1884

Armazens de Estivas, Fazendas e Miudezas

Commissões e Consignações

Aviamentos e Navegação

CAIXA DO CORREIO N.º 74

Telephone, 1522

Rua Guilherme Moreira, 216 e Marcilio Dias, 161 e 171

End. Telegr.: GUAJARA'

Navegação directa para o baixo Amazonas. Rio Purús, seus affluentes e Acre, pelos seus magnificos vapores MANAUENSE, REPUBLICANO, AYAPUÁ e lancha MINAS GERAES

Optimo tratamento e acomodações para passageiros de 1.ª e 3.ª classes

Navegação subvencionada pelo Estado

A Lancha SANTA IZABEL II faz viagens para o lago de Janauacá e Manacapurú, todas as terças-feiras e sabbados.

Agentes:

Lino Aguiar & Ca.

Rua Municipal n.º 111

A PORTA LARGA

Rua Municipal

O ponto de reunião da élite da terra

A sua celebre vitrine renova todos os dias as novidades recebidas de toda parte do mundo.

ARTHUR & DESIDERIO

COMPANHIAS DE SEGUROS

Garantia da Amazonia

FUNDADA NO PARÁ EM 1897

Tem agencias em todos os Estados do Brazil e no estrangeiro

Agentes em Manáos: — KIERNAN & PETERS

Rua Marechal Deodoro

PARAENSE

Esta companhia segura sobre fogo e riscos de navegação

E' a mais antiga da Amazonia

A da mais absoluta confiança

Agente em Manáos, com os poderes mais amplos para agir: — F. C. de ATAHYDE.

Rua Marechal Deodoro

The Royal Insurance Company

(Segura sobre fogo)

Capital. . . . . £ 5.000:000

Em pouco tempo tem segurado quasi todos os predios de Manáos.

AGENTES:

Stowell & Sons

Rua Marechal Deodoro

Peçam os balanços impressos de 1906 e 907.

A EQUITATIVA DO BRAZIL

(SEGURA SOBRE A VIDA

A mais conhecida no Brazil

Peçam os prospectos e não segurem a vida sem conhecerem primeiro as vantagens da

EQUITATIVA

AGENCIA

Rua da Installação, sobrado Kahn Polack.

FORMOZA AMAZONENSE

Braga, Fego & Ca.

Rua dos Bar[illegible]

A mais antiga neste genero, [illegible] que mais fornece seus stocks para o interior do Estado. Ninguem a supera em baratezas e confiança.

O Propheta

Conhecida pela barateza de seus preços e explendidez de seus sortimentos.

PRADO & LINS

Rua Marquez de Santa Cruz

(Canto da Rua dos Remedios

O Pae da Patria

A casa mais afreguezada de Manáos e do interior. Vejam pelos manifestos quem é que importa mais do que a nossa casa.

CUNHA & Ca.

Rua Marquez de Santa Cruz

Armazem de modas e miudezas

B. Levy & Ca.

R. Marechal Deodoro — Canto da R. Theodoro Souto

Nas suas especialidades não tem nenhuma concorrencia. Os seus armazens abrem á noute e renovam constantemente as novidades.

H. S. D. Gesellschaih e Hamburg Amerika Linie

Os vapores da linha do Norte do Brasil tocam em Manáos, Pará, Maranhão e Ceará.

Na sua vinda e regresso a Hamburgo tocam no Havre, Leixões, Lisbôa, Ilha da Madeira e alternadamente em Vigo e Cherburgo.

Agencia em Manáos: — Dusendschon, Nommensen & C.ª

Rua Marechal Deodoro

COMPANHIAS DE SEGUROS

Garantia da Amazonia

Fundada no Pará em 1897

Tem agencias em todos os Estados do Brazil e no estrangeiro

Agentes em Manáos: — KIERNAN & PETERS

Rua Marechal Deodoro

Lloyd Paraense

SOCIEDADE ANONYMA DE SEGUROS MARITIMOS E TERRESTRES

Capital realisado	Rs. 1.200:000$000
Fundo de reserva em 1907. .	Rs. 943:238$719
Receita annual cerca de. . .	Rs. 1.300:000$000

Acceita responsabilidades sobre *predios, generos, mercadorias, trapiches, moveis e cascos de embarcações.*

Contra os riscos do mar, fogo, raios e suas consequencias

Agentes e Representantes em Manáos:

CARVALHO & BARROS

RUA MARQUEZ DE S.ª CRUZ, 10
(Ex-trapiche WITT)

J. RENAUD & C.ª

RUA MUNICIPAL

CASA EDITORA

Livraria "Ferreira Penna"

Nenhuma outra compete com os seus preços e variedade de objectos.

Aceita obras de toda a qualidade

LIVRARIA CLASSICA

A MAIS ANTIGA E A MAIS CONHECIDA NO ESTADO — **J. J. da Camara** — GRANDE ESTABELECIMENTO DE ARTES GRAFICAS

Unica que póde se encarregar de compôr trabalhos de grande fôlego

Agencia de jornaes estrangeiros e nacionaes, livros e revistas que se entregam, querendo, em domicilio.

Possue quatro grandes vitrines que todos devem examinar bem.

F. C. Athayde

Rua M.al Deodoro n. 46 — MANAOS — Caixa do Correio n. 257

AGENTE DA

Companhia de Seguros "PARAENSE"

Installada em 8 de Julho de 1898

Seguros Maritimos Fluviaes e Terrestres

Encarrega-se de todo e qualquer negocio de contados a terceiros. Recebe alugueis de predios, encarrega-se da conservação dos mesmos, pagamento de todos os impostos e seguros, mediante a commissão de 3 p. c. sobre o rendimento dos mesmos.

Importador das afamadas LANCHAS A KEROZENE

Tem constantemente em deposito alvarengas e mais embarcações miudas, apropriadas para o Amazonas. N'esta casa encontra-se constantemente toda e qualquer machina apropriada para a industria e lavoura do Amazonas, orçamentos de vapores, lanchas e alvarengas de qualquer [illegible]

Convido as pessoas que [illegible] embarcação ou machina, a vir [illegible] antes de fazer em as suas com[illegible]

Não confundam as minhas LANCHAS a KEROZENE, de construcção americana, com outras de outras procedencias

LEALDADE

Companhia de Seguros Terrestres e Maritimos

Fundada em 16 de Março de 1893

Capital realisado (apenas [illegible] de entrada)	Rs. 1.000:000$000
Fundo de reserva, fixo	Rs. 390:000$000
Dito para depreciações de titulos	Rs. 210:000$000

Movimento até 30 de Dezembro de 1904:

RECEITA — arrecadou	Rs. 6.618:790$000
SINISTROS pagou	Rs. 2.233:245$000
DIVIDENDOS distribuiu	Rs. 1.140:000$000

OPERAÇÕES

Effectua seguros sobre mercadorias, [illegible] riscos, embarcações, predios, trapiches, [illegible] etc.

FORMOZA AMAZONENSE

Braga, Rego & Ca.

Rua dos Barros

A mais antiga neste genero e a que mais fornece seus stocks para o interior do Estado. Ninguem a supera em barateza e confiança.

O Propheta PRADO & LINS

Conhecida pela barateza de seus preços e esplendidez de seus sortimentos.

Rua Marquez de Santa Cruz
(Canto da Rua dos Remedios)

Madeira Mamoré Railway Co.

PORTO VELHO—End. Telegr. MADMAMRY

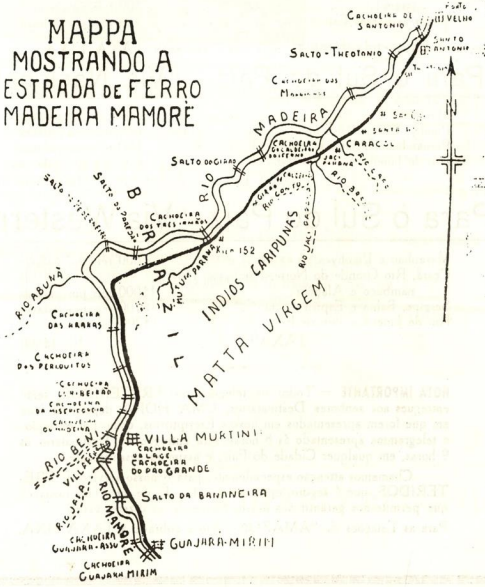
Companhias alliadas

Madeira Mamoré Trading Co.—Guajará-Mirim, Riberalta, Trinidad, Santa Anna
Julio Muller Rubber Estates—Abunã
Guaporé Rubber Co.—Guajara-Mirim
Companhia Fluvial—Pará-Manáos

PARÁ—Caixa Postal, 54—Telegrammas: FLUVIAL MANÁOS—Caixa Postal, 304 Telegrammas: FLUVIAL

Agentes de LUDGERWOOD LTD.—Londres

Navegação regular entre MANÁOS—PORTO VELHO (Rio Madeira) e RIOS BENI e GUAPORÉ



A Companhia Fluvial, em combinação com a Madeira Mamoré Railway Company, acceita fretes para **qualquer** parte da Estrada de Ferro, assim como tambem para Villa Bella, Riberalta, e qualquer parte do Rio Mamoré, inclusive Santa Anna, Trinidad e Santa Cruz de La Sierra, ficando a cargo da Companhia todos os despachos até final entrega das cargas no porto do seu destino.

A Companhia tem agencias em Porto Velho, Guajará-Mirim, Puerto Sucre, Trinidad e Santa Cruz de la Sierra.

THE AMAZON TELEGRAPH COMPANY, LIMITED.

Rua Marechal Deodoro n. 45 — 1.º andar

Taxas para Telegrammas Preteridos

ESTAÇÕES DA "AMAZON"

Belém	400 réis por palavra
Todas as nossas Estações no Estado do Pará (Com excepção de Alemquer, Obidos e Santarem)	400 réis por palavra
	300 réis por palavra
Todas as nossas Estações no Amazonas	300 réis por palavra

Estes telegrammas são acceitos sem TAXA FIXA.

Para o Sul do Paiz "Via Nacional"

Maranhão	600 réis por palavra
Piauhy, Ceará, Rio Grande do Norte, Parahyba	600 réis por palavra
Pernambuco, Alagôas, Sergipe, Bahia	600 réis por palavra
Rio de Janeiro e demais Estados	600 réis por palavra
TAXA FIXA	1$000 réis

Para o Sul do Paiz - "Via Western"

Maranhão e Piauhy	800 réis por palavra
Ceará, Rio Grande do Norte, Parahyba, Pernambuco e Alagôas	1$000 réis por palavra
Sergipe, Bahia e Espirito Santo	1$100 réis por palavra
Rio de Janeiro e demais Estados	1$200 réis por palavra
TAXA FIXA	Rs. 1$500

NOTA IMPORTANTE — Todos os telegrammas PRETERIDOS, serão entregues aos senhores Destinatarios, UMA HORA depois da hora em que forem apresentados em nossos Escriptorios, como por exemplo: o telegramma apresentado ás 8 horas, será entregue ao Destinatario ás 9 horas, em qualquer Cidade do Paiz, e assim successivamente.

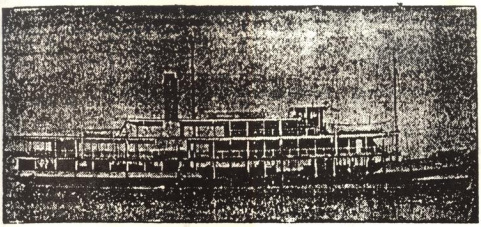
Chamamos attenção especialmente, para o nosso serviço de PRETERIDOS, que é seguro, optimo e rapido. É de uma taxa razoavel, que permite-nos garantir aos nossos freguezes, os dizeres acima:

Para as Estações da "AMAZON", não é cobrado a TAXA FIXA.

THE AMAZON RIVER STEAM NAVIGATION COMPANY (1911) LIMITADA.

Companhia de Navegação a Vapor do Rio Amazonas (1911) Limitada

Serviço de navegação a Vapor do Rio Amazonas, seus tributarios e Linha maritima do Oyapock



Numerosa flotilha de vapores dotados de todos os confortos e melhoramentos modernos, inclusive vapores de roda a popa (chatinhas) para a navegação dos altos rios.

PASSAGENS E FRETES A PREÇOS MODICOS

de acordo com as tabellas approvadas pelo Governo Federal

Sahidas e chegadas dos vapores em datas fixas

Excellente tratamento dos passageiros a bordo

SERVIÇO PERFEITO DE CARGAS

Completa ordem, disciplina, asseio e conforto a bordo

COMMUNICAÇÕES MANTIDAS DURANTE TODO ANNO

MAIOR FACTOR DO DESENVOLVIMENTO DA VIDA ECONOMICA DE TODA A AMAZONIA

Viagens regulares mensaes com partidas de Belem de 7 em 7 dias — a 6, 14, 21 e 28 para Manáos; a 6 e 21 para o rio Madeira até Porto Velho; a 6 para o Juruá até S. Felippe, Cruzeiro do Sul e Villa Seabra, no Rio Tarauacá; a 14 para o Purús — Acre até a Bocca do Acre, Senna Madureira, Rio Branco, Xapury e Cobija; a 28 para o Solimões - Javary até Remate de Males e Iquitos; mensalmente, uma para o Oyapock, em data previamente fixada de accordo com a lua.

De Manáos - uma viagem mensal para a linha do Rio Negro, com partida a 3, até Santa Izabel e com extensão quando houver agua até Camanáos; uma viagem mensal, a 17, para o rio Juruá.

SÉDE — Belem do Pará, Edificio da "Port of Pará". AGENCIAS em Manáos, Porto Velho — Estações no Purús e Juruá

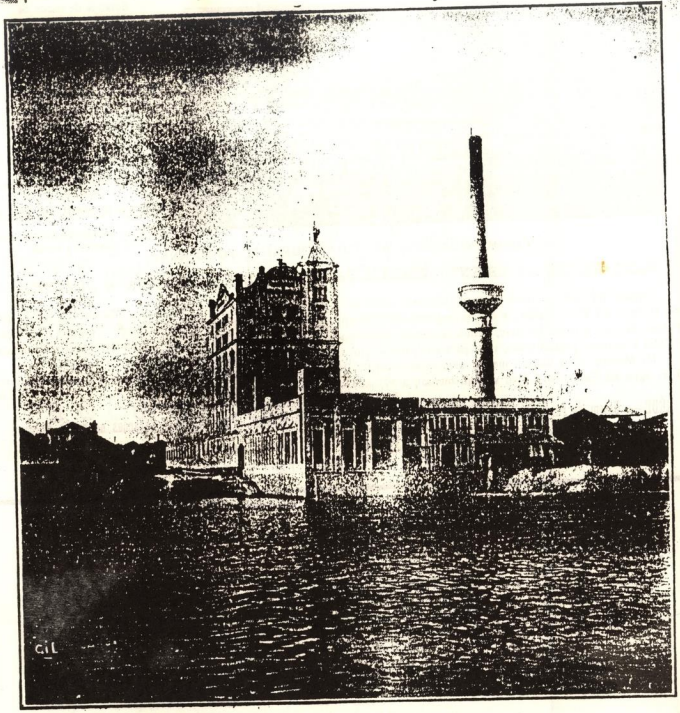
REPRESENTAÇÕES no Rio de Janeiro, Paris, Londres e New-York

ENDERREÇO TELEGRAFICO: "RIVERAMAZ" — CAIXAS POSTAES: Belem N.o 17, Manaos N.o 100, Rio N.o 170

GRANDE CERVEJARIA AMAZONENSE

DE

Miranda Corrêa & Cia.



INSTALLAÇOES AS MAIS PERFEITAS E APERFEIÇOADAS

Este importantissimo e bem montado estabelecimento honra não somente o Amazonas, como tambem o Brasil.

PLANO INCLINADO – MANAOS

Banco Nacional Ultramarino

Banco Emissor do Imperio Colonial Portuguez

Séde em Lisboa

FILIAES e AGENCIAS em todas as cidades de Portugal e Colonias

Succursaes no Brasil

Rio de Janeiro: — FILIAL — Rua da Quitanda n. 120, esquina da Rua da Alfandega. Sub Agencia: — Rua Senador Eu ebio n. 72.

São Paulo — Recife — Pará — Manáos

Realiza todas as operações bancarias nas melhores condições

Presteza -- Lealdade -- Solicitude

AGENCIA EM MANÁOS

Rua Marechal Deodoro N. 271

Endereço Telegraphico — COLONIAL

Caixa Postal n. 67-A

DROGARIA UNIVERSAL

Grandes Laboratorios Chimicos Pharmaceuticos

PAULO LÉVY & Ca.

Estabelecimento modelar, sendo no genero o mais importante do Estado

COMPLETO SORTIMENTO DE DROGAS E PRODUCTOS PHARMACEUTICOS DOS MAIS REPUTADOS FABRICANTES NACIONAES E ESTRANGEIROS

Preparação de empollas por systema moderno e rigorosa asepcia em todos os seus preparados

Deposito permanente dos afamados productos

Mata sezões	LEVY	Xarope de angico	LEVY
Doreina	,,	Gonorrhól	,,
Xarope acido phenico	,,	Agua de colonia	,,
Licor Hercules	,,	Elixir dentifricio	,,
Balsamo analgesico	,,	Agua de quina	,,
Balsamo Santo Antonio	,,	Pasta dentifricia	,,
Pilulas matta sezões	,,	Gynecól	,,
Vermifugo	,,	Regulador Universal	,,
Elixir contra ictericia	,,	Grippin	,,

Secção de pharmacia rigorosamente estabelecida e consultorios medicos de primeirissima ordem montados especialmente para attender as exigencias do nosso meio, num estabelecimento em condições de attender ao mais exigente dos clientes.

CLINICA MEDICA PERMANENTE DOS ABALISADOS PROFISSIONAES DRS.:

CRUZ MOREIRA E **FLAVIO DE CASTRO**

Lente Cathedratico da Faculdade de Medicina do Pará

Operações de pequena e alta cirurgia e clinica geral

HORARIO:—9 ás 11 e 14 ás 16 horas

Medico operador e parteiro [illegible] aldade de medicina da [illegible] com pratica [illegible] hospitaes brasileiros. Especialista em molestias das [illegible] creanças tratamento moderno da syphilis [illegible] tropicaes.

HORARIO: — 9 ás 11 e 14 ás 16 horas

DR. JOAQUIM TANAJURA

MEDICO

Especialista em molestias tropicaes e das senhoras

Tratamento da syphillis, etc.

CONSULTAS: — das 8,30 ás 10,30 de todos os dias uteis

Endereço telegraphico:—**UNIVERS.** Caixa Postal N.° 23

CODIGOS:—A. B. C. 5. edição, A. I., Liebers, A. Z., Ribeiro e Bentleys

Rua Marechal Deodoro N.°s 31, 33 e 35

MANAOS—AMAZONAS—BRASIL

Grandes Armazens COLOMBO

CAIXA POSTAL Nº 59

Avenida Ephigenio de Salles ns. 70-72
Rua Marechal Deodoro ns. 69-71-73

COMPÕEM-SE DE:

Secção de atacado

Dispondo do mais completo sortimento de *FAZENDAS MIUDEZAS*.
Aviamos para o Interior, mediante consignações de qualquer *Producto do Estado*.

Secção de Fogo Sem Fumaça

Onde todos os artigos de nosso ramo são vendidos no VAREJO, por preços que não admittem CONCORRENTES.

Secção de artigos para homem

Indiscutivelmente a mais bem montada, dispõe do que mais chic se póde encontrar para um *Gentleman*.
Sortimento de Chapéos de Palha e Massa? Verdadeiro assombro!!!

Secção de Alfaiataria

Confiada a um EXIMIO profissional, encontra-se a par do bom gosto o mais perfeito trabalho.
Completissimo sortimento de Casemiras, Palm-Beach, Linhos.

Secção de Brinquedos

Onde a petisada se divertirá levando alegrias aos PAPAS, pois, com pouca cobreira, muita volumeira, *ATÉ LÁ*.

Secção do LOUVRE

Encanto das DAMAS, vibra a alma, enthusiasmam-se os incredulos e a preferencia é sem duvida aos nossos BELLOS TECIDOS? tanto em seda como em algodão.

Fascinantes Vestidos!!! **Tonteantes Chapéos!!!**

Meias? Leques? Luvas? TUDO EMFIM BELLO E UTIL

Ao Colombo! Ao Louvre! Ao Fogo sem Fumaça!

J. G. ARAUJO
MANAOS-BRASIL

O Salto de Borracha não é luxo nem fantasia, mas uma necessidade.

Está cientificamente provado que uma parte da energia dispendida com um passo fica disponivel para o passo seguinte. Cada passo poderia, portanto, ser muito facilitado pelo precedente, exigindo apenas um simples complemento de esforço muscular, se andassemos sobre um piso elastico — ou com saltos de borracha — o que no mesmo vem a dar.

Já se avaliou muito aproximadamente a economia de fadiga que assim se obtem: na pior das hipóteses ela é superior a 20 por 100.

USE

SALTOS COROA

fabricados com borracha de 1ei

Exija SALTOS COROA porque ha saltos de borracha fabricados sem borracha.

A MARCA DA COROA DENTRO DO TRIANGULO GARANTE A QUALIDADE.

Borracha Crepe para fins industriaes. Vulcanites para concertos de pneumaticos, camaras de ar e Fabricação de Carimbos.
Solados de Borracha. Arroelas, Valvulas, Puchas e isoladores para todo e qualquer fim.
Aceitamos encommendas de qualquer peça de Borracha.

Armazens "ROSAS"

Estivas - Fazendas - Ferragens - Drogaria.
Fabrica *"ROSAS"*. (Panificação e Biscoitos)
Importação e exportação em larga escala.
Aviamentos para o Interior do Estado.
Navegação - Transportes

J. G. Araujo & Cia. Ltda.

Escritório Geral: Rua Marechal Deodoro, 170 Manaus-Amazonas
Caixa Postal, 38 — End. Teleg. ROSAS

J. S. AMORIM & Cia.

Grandes Armazens de Fazendas, Miudezas e Estivas

COMMISSÕES — CONSIGNAÇÕES E AVIAMENTOS

Serviço de Navegação: para os rios Purus, Acre e Juruá. — Importação em grande escala de todos os artigos do seu ramo.

RECEBEDOR E EXPORTADOR DOS PRINCIPAES GENEROS DO ESTADO.

Aceita em Consignação todos os productos do Interior, collocando-o aos melhores preços do Mercado.

Caixa Postal, 56 — End Teleg. CAVILHAS

Rua Theodureto Souto n. 90

Carneiro da Motta & Cia. Ltda.

Successores da J. CARNEIRO DA MOTTA

Commissões, Consignações e Aviamentos — Serviço de Navegação para os rios Purús e Acre—Importação em grande escala de todos os artigos do seu ramo.

End. Teleg.: TUPY

Rua Guilherme Moreira, 312

PHONE, 1042

JOSÉ TADROS & Cia.

Grande Armazem de Fazendas, Miudezas e Estivas

Aceita em Consignação todos os productos do Interior, collocando aos melhores preços do Mercado, prestando as melhores contas de venda

Rua Marcilio Dias, 196

Caixa Postal, 359 | Phone 1063 | End. Teleg.-TADROS

Manáos

ARMAZENS "MAXIMO"

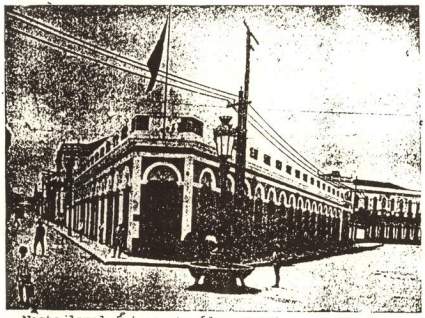
(CASA DAS TRES INDUSTRIAS)

Aos Ex.mos Snrs. Passageiros de ambas as classes, que desembarcarem neste porto, bem como os que forem em transito para os portos do Sul do Paiz, que tiverem necessidade de adquirir malas para roupa, maletas de mão e cadeiras de viagem, pede-se a fineza de uma rapida visita aos

ARMAZENS "MAXIMO"
(CASA DAS TRES INDUSTRIAS)

a fabrica de malas mais moderna da Amazonia, e a mais importante do Norte do Brasil.

Malas de puro cedro, cobertas de lona, raspa, couro e atanado (vaqueta). Estes artigos para viagem, são muitissimo mais baratos nos ARMAZENS "MAXIMO" do que em Belem do Pará ou no Rio de Janeiro. Nesta casa não se fabricam malas cobertas de papelão para serem impingidas aos ingenuos como sendo de couro.



Neste local foi construído o Hotel Amazonas

Os productos dos **Armazens "Maximo"** apesar de seus preços serem muito inferiores aos de outras fabricas são entretanto de optima qualidade e bom gosto. Tudo o que nesta casa se vende é garantido. O que é sola é sola, o que é vaqueta é vaqueta, couro é couro, e cedro, é cedro mesmo.

Nesta casa podereis ter a maxima confiança, pois nunca sereis enganados. Seus preços são fixos e acham-se marcados em grandes letreiros.

Os ARMAZENS "MAXIMO" são conhecidos como a casa das

»»» TRES INDUSTRIAS «««

pois além da fabrica de malas e artigos para viagem, funccionam no nosso estabelecimento mais dois ramos de industria sendo um a grande **Funilaria "Maximo"** e o outro a fabrica de bebidas do nosso nome, já sobejamente conhecida em todos os Estados da União. A **Funilaria "Maximo"** que tambem é a maior da Amazonia, fabrica desde a tijellinha para seringa até á obra de folha mais difficil que o cliente possa desejar. A fabrica de bebidas que é uma da smais antigas de Manáos, fabrica desde o **parati** até ao licor mais fino, desde o vinho de fructas até o mais fino cognac. Na secção de gazozas então tem o que ha de melhor em **Guaraná, Kola, Ginger-Ale** e tuti quanti. . . .

As TRES INDUSTRIAS são desenvolvidas por 30 operarios brasileiros e 2 estrangeiros

OS ARMAZENS MAXIMO SÃO NA

Praça Tenreiro Aranha, canto da Rua Marcilio Dias, em Manáos

MAXIMO RODRIGUES

J. V. d'Oliveira & Irmão

278—Rua Guilherme Moreira—278

CAIXA POSTAL, 441—PHONE, 1046

End. Telegr. TRASMONTES

CODIGOS:

Ribeiro, A B C, 5.ª ed., Bentley's, Guedes e Mascotte 1.ª e 2.ª ed.

REPRESENTAÇÕES

CONTA PROPRIA

SEGUROS

ARTIGOS PARA ESCRIPTORIOS:

Machinas de escrever CONTINENTAL, Ficharios, Arquivos de Aço, Cadeiras para dactilographos, CANETAS PARKER
Papel Carbono, Fitas para machinas de escrever.

AGENTES DA:

Companhia de Seguros "Commercial do Pará"
Companhia de Seguros da Bahia
Meridional Companhia de Seguros de Acidentes do Trabalho
e Prudencia Capitalização

TECIDOS, SO' MARCA "Olho"

Meu amigo, ouve bem:
O tecido que escôlho
Não empobrece ninguem,
Pois, só uso « marca ôlho »

Porisso, sê previdente:
Nem mesmo um cégo se engana
Quando procura somente
Comprar na "A Pernambucana"

O tecido só é bom
Quando êle é "marca ôlho"
E conserva o mesmo tom
Passando um ano de môlho

Vai mesmo nesta semana
Com pouco dinheiro comprar
Na casa "A Pernambucana"
Fazendas para luxar.

LUNDGREN & Cia. Ltda.

MATRIZ: -- Avenida 7 de Setembro, 581. Fone 1778
FILIAL: -- Rua Marquez de Santa Cruz, 221 " 1669
Caixa Postal 95 — End. Teleg: LUNDGREN — Manáos

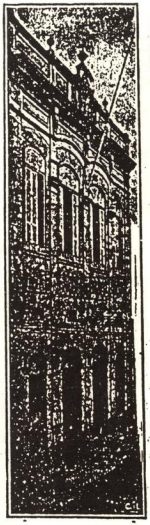
MATTOS AREOSA & Cia. Ltda.

End. Telegraphico
"ASOERA"
Caixa Postal, 189

Rua Marechal Deodoro, 290
Manáos — Amazonas — Brasil

CODIGOS: Ribeiro, A B C 5.a ed. melhorada, Mascotte, 1.a e 2.a ed. Borges, Bentley's: Lieber, Two-in-one e Particulares

Secção de Representações



NACIONAES

RIO GRANDE DO SUL — Edmundo Dreher & Cia., Leal, Santos S. A., C. Gastal, Henrique Marquardt, Fabrica Rio Grandense de Adubos e Productos Chimicos, Lindau & Cia., Erico O. Mello, A. Shafer & Cia., Ltda.

SANTA CATHARINA — Electro-Aço Altona Ltda.

PARANA — Fabricas Fontana Ltda. e Muller Irmãos Ltda.

MINAS GERAES — Emprezas das Aguas Lambary S. A.

SÃO PAULO — Corneta Ltda. Henrique Sheliga & Cia. Companhias Mechanica e Importadora de S. Paulo, Viuva Pozzi Filho, Companhia Paulista de Louças "Ceramus", Tinsley & Filhos Limitada.

RIO DE JANEIRO — Bhering, Companhia S. A., Barbará S. A., Carlos Kuenerz & Cia., Ltda., Gillette, Saffty Razor Co. of Brasil, Villela, Filho & Cia., Adriano Mauricio & Cia., Ltda. Companhia Luz Stearica — Secção de Velas e Ceramica D. Pedro II, Young & Filho e Companhia Electrolux S. A.

ESPIRITO SANTO — Oliveira Santos & Cia., Ltda. e Arens & Langem.

BAHIA — Veridiano Alves de Souza, Companhia Valença Industrial, Braz Bartilotti & Cia., José Lucio dos Santos Silva e Morgade Cortizo & Cia.

ALAGOAS — Leão & Cia., L. Barbosa & Cia., Ltda.

PERNAMBUCO — L. Barbosa & Cia., Ltda., Alves de Britto & Cia., Industrias Luis Dubeux S. A., Distillaria dos Productores de Pernambuco S. A.

MARANHÃO — Companhia de Fiação e Tecidos de Canhamo.

CEARA — José Pinto do Carmo & Filho, Ltda.

EXTRANGEIRAS

PORTUGAL — Antonio Luis Coimbra, Cipriano Sanchez & Cia., Real Companhia Vinicola do Norte de Portugal, Gomes, Queiroz & Corrêa Ltda.

ALLEMANHA — Augusto de Freitas Succs. e Gebr Wyersberg.

BELGICA — Stoop & Meeús.

FRANÇA — S. A. La Pavnaga.

AMERICA DO NORTE — Washburn Crosby Company, Inc.

SECÇÃO DE SEGUROS

Agentes das Companhia "Alliança da Bahia" e "Sagres"

SECÇÃO DE CAPITALIZAÇÃO

Correspondentes Regionaes da "Alliança da Bahia Capitalisação S.A"

SECÇÃO DE NAVEGAÇÃO

Agentes da The Northern Pan-Americana Line A. S.

SECÇÃO DE IMPORTAÇÃO E CONTA PROPRIA

Higson & Co. (Manáos) Ltd.

REPRESENTANTES NESTA PRAÇA DE:

R. SINGLEHURST & Co. Ltd.—Liverpool
H. A. ASTLETT & Co.— New-York
NORTHERN ASSURANCE & Co. Ltd.—Londres
SUL AMERICA TERRESTRE, MARITIMOS e ACCIDENTES

Unicos depositarios dos productos chimicos das marcas

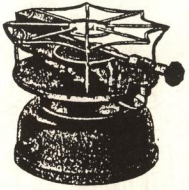
Meia Lua e Caveira

das INDUSTRIAS CHIMICAS BRASILEIRAS "DUPERIAL" S. A.
do Rio de Janeiro e da afamada farinha de Trigo NORTHERN KING PILLSBURY.

Agentes da:

Coleman & Stove Lamp. Co. Ltd. — Canadá fabricantes do mais aperfeiçoado typo de lanternas a gazolina, marca

COLEMAN



FOGÕES
Á GAZOLINA

COMPRADORES DE CASTANHA

Recebem em consignação todos os productos do Estado, collocando-os aos melhores preços do mercado, fornecendo as mais vantajosas CONTAS DE VENDAS

PHONE, 1794 — CAIXA POSTAL, 13
TELEG.: HIGSON

CASA EM BELEM — PARA'

HIGSON & Co. (Pará) Ltd.

CAIXA POSTAL, 283—TELEG.: **HIGSON**

CENTRAL DE FERRAGENS S.A.

SUCCESSORA DE

Moraes, Gomes & Cia., Ltda.

Séde principal:—Rua Marechal Deodoro, 92

Armazem Central

(Em frente á Farol)

Neste Armazem, depois da radical reforma e ampliação das suas secções, encontra-se o maior e mais variado stock em Ferro, Ferragens e Ferramentas. Materiaes, Armas e Munições. Tintas, Oleos e Vernizes. Artigos de Barro e Sanitarios. Lonas e Artigos Navaes.

Recebe consignações do Interior.

Armaz. de Generos

Praça Tenreiro Aranha, 67

Esta nova sociedade, constituida pelos dois maiores estabelecimentos da especialidade no Amazonas, que pertenceram ás antigas firmas Moraes Carneiro & Cia. e M. A. Gomes, depois Moraes, Gomes & Cia. Ltda., organizou-se pelo duplo motivo de obediencia á acção evolutiva do tempo e tornar cooperadores interessados seus principaes auxiliares, aos quaes, por esta nova feição, ficam distribuidas responsabilidades e vantagens nos destinos da Sociedade.

Casa Farol

(Em frente ao Correio)

Esta casa, onde predominam os artigos finos e de gosto, mantem em exposição permanente a mais variada e bella das collecções de Congoleos e Tapeçarias. Faqueiros e objectos para presentes. Louça, Ferro, Aluminio e Pirex. Serviços de Louça e Crystal. Artigos Electricos e para AUTOS

Pneus e Camaras de ar "JACARÉ"

Armazem de Retem

Rua Marquez Santa Cruz, 58

Esta nova sociedade, constitue a maior organisação que até hoje se fundou no **Amazonas.** — Renova, melhora e mantem o maior e mais variado stock de todos os artigos do seu ramo. — Visitar estes dois estabelecimentos é obter-se a confirmação segura das vantagens que offerece.

PREFERIL-OS — é defender os interesses proprios e certificar-se desta verdade incontestavel.

AVISA DA SOCIEDADE — Permutar o valor justo da mercadoria pelo justo valor do dinheiro.

Empreza de Plantação, Ltda

INSTITUIDORA DO DOTE AGRARIO, A MELHOR FORMULA DE PREVIDENCIA E DE CAPITALIZAÇÃO

Manáos — Rua Marechal Deodoro, 11 — Telephone, 376

INCORPORADORES:

Com.te J. Carneiro da Motta, Com.or Antonio Duarte de Mattos Areosa, Benjamin Pantoja Alves, José Vaz d'Oliveira, dr. Ambrozio Ezagui, Mario Oliveira Adrião Jacob Paulo Levy Benoliel, A. T. S. Hore, Antonio Guedes de Araujo, dr. Ruy Gama e Silva, Paulo Roberto Ferreira Montenegro e Cosme Ferreira Filho

Gerente Geral — COSME FERREIRA FILHO

Patrimonio territorial na Estrada do Aleixo, ks. 13 14 e 16	800 hectares (8.000.000 m2)
Area plantada	35 hectares (350.000 m2)
Area preparada para as novas plantações	50 hectares (500.000 m2)
Area contractada	220 hectares (2.200.000 m2)
Plantação contractada:	
CASTANHEIRAS	9.400 arvores
Cacaueiros	88.000 arvores
Fructeiras diversas	1.100 arvores

PERMANECE ABERTA A INSCRIPÇÃO NOS LOTES 1 a 4

Estrada do Aleixo — Kilometros 13 e 14

Area 400 hectares — Plantação indicada: 20.000 castanheiras — 140.000 cacaueiros — 2.000 fructeiras.

Modalidades do DOTE AGRARIO

Types	Area	Quota mensal	Custo, incluida a terra	Rendimento futuro (annual)
1	1 hectare	8$000	800$000	1:000$000
2	2 hectares	15$000	1:500$000	2:000$000
3	3 »	21$000	2:100$000	3:000$000
4	4 »	28$000	2:800$000	4:000$000
5	5 »	35$000	3:500$000	5:000$000
6	6 »	42$000	4:000$000	6:000$000
7	7 »	49$000	4:900$000	7:000$000
8	8 »	56$000	5:600$000	8:000$000
9	9 »	63$000	6:300$000	9:000$000
10	10 »	70$000	7:000$000	10:000$000
11	15 »	105$000	10:500$000	15:000$000
12	20 »	140$000	14:000$000	20:000$000
13	30 »	210$000	21:000$000	30:000$000
14	50 »	350$000	35:000$000	50:000$000
15	100 »	700$000	70:000$000	100:000$000

Folhetos, informações e tomadas de contractos, com:

Carneiro da Motta & Cia., Ltda. — Rua Guilherme Moreira, 41.
— Mattos Areosa — Rua Marechal Deodoro, 56.
— Grandi & Alves — Rua Marechal Deodoro, 57 e 59.
— J. V. d'Oliveira — G. Moreira, 40.
— Adrião Barroco & Cia. — Avenida Eduardo Ribeiro, esquina da av. 7 de setembro.
— Paulo Levy & Cia. — Rua Marechal Deodoro, 31 a 35.
— A. T. S. Hore — P. Inclinado (Sarará)
— J. A. Leite & Cia. — G. Moreira, 30.
— Despachante Manoel Montenegro — Rua Marechal Deodoro, 11.
— Dr. Ruy Gama e Silva — Estrada Epaminondas, 33.
— Ezaguy, Irmão & Cia. — Rua Guilherme Moreira, 25.

Companhia Industrial Amazonense, S/A

Introdutora, Aclimatadora e grande Compradora e Exportadora de Juta na Amazonia

SÉDE: Vila Amazonia, Parintins, Amazonas

FILIAIS ou ESCRÍTORIOS	MANAUS	Rua Tamandaré, 150—C. P. 8-A
	BELEM	Rua Gaspar Viana, 35—C. P. 21
	RECIFE	Rua da Matriz, 97—C. P. 620
	RIO DE JANEIRO	Rua Rodrigo Silva, 34 A, 1.º
	SANTARÉM	Travessa Francisco Correia, 4
	ITACOATIARA	CASA SOL NASCENTE, Itacoatiara
	MAUÉS	CASA SOL NASCENTE, Maués

End. Teleg. "INSTAMAZON" uzado por todas as filiais e escritorios

RAMOS DE ATIVIDADE

Plantio, fomento, compra e exportação de juta
Clasificadora da juta, legalmente autorizada
Campo de sementes selecionadas de juta em cooperação com o Ministerio da Agricultura
Plantio de seringueiras e castanheiras em larga escala
Plantio e manipulação de guaraná
Criação de gados
Casas Comerciais "Sol Nascente" em Villa Amazonia, Itacoatiara e Maués
Exportação de madeira, copaíba, guaraná, borracha, etc.
Importação de "LUNA TIORE" e outras mercadorias japonesas
Seção Sanitaria com Serviço Hospitalar em Vila Amazonia
Serraria, olaria e beneficiamento de arroz.

Milhares de pessoas sabem
que o melhor
aperitivo effervescente e tonico

é

O

GUARANÁ
ANDRADE

ANDRADE
GUARANÁ

Avenida
Joaquim Nabuco
291

Endereço
Telegraphico
GUARANÁ

Caixa Postal
391

Phone :
1475

MANÁOS — AMAZONAS
BRAZIL

MARQUES & Ca. Ltda.

MARCHANTARIA

NAVEGAÇÃO—EXPORTAÇÃO DE COUROS

ESPECIAL CARNE DO BAIXO AMAZONAS

Fornecimento de carne verde e gado em pé a embarcações

LANCHAS:

"Diana", "Obidense", "Macuxy", "Fama" e "Darque". Viajam até Maio em serviço de gado no Baixo Amazonas, e desde Junho a Outubro no Rio Branco, em serviço de gado, de carga e de passageiros, com luz electrica, accommodações para passageiros, etc.

ESCRIPTORIO:—RUA DOS BARÉS N. 31

Caixa Postal N. 364 — Endereço Telegraphico: MARCHANTES

MANÁOS

SUTER, BAUMANN & Ca.

RUA MONTEIRO DE SOUZA N. 3 —MANÁOS

*Caixa Postal, N. 342 * TELEPHONE, N. 60 * Ender. Telegr. BASUT*

SUTER, BAUMANN & Ca.

BOULEVARD DA REPUBLICA N. 30—BELEM—PARÁ

EXPORTADORES

AGENCIA DA

ROYAL INSURANCE COMPANY, LIMITED.

REPRESENTANTES DA

Sociedade dos Vinhos do Porto "CONSTANTINO" Ltd.-PORTO

A cutis merece cuidado
Leite de Colonia
DEFENDE A PELLE CONTRA
MANCHAS, PANNOS, ESPINHAS

Importantissima Casa

STOLTZ

HERM. STOLTZ

HAMBURGO

HERM. STOLTZ & Co.

Rio, São Paulo, Santos e Recife

EXCELSIOR

J. A. HENCKELS

SOLINGEN

J. D. Riedel E. de Haen A.-G.

BERLIM – Britz

PHILIP W. HEYMAN A/S

COPENHAGEN (Denmark)

PEILLON AINÉ & Co.

OVONNAX (France)

PIERRE ARLAUD

MARSEILLE (France)

M. JACOBY & Co. Ltd.

NOTTINGHAM (Inglaterra)

LUCIEN ROCHA

PARIS (France)

C. MAGALHÃES & Co.

RIO DE JANEIRO

SCHAIBLE & KANITZ

RIO e SANTAFÉ

Companhia Nacional de Rendas B/A.

RIO DE JANEIRO

E. v. BUETTNER & Co.

BRUSQUE

MATTHEIS & Co.

RIO DE JANEIRO

PHILIPPE DAOU

REPRESENTAÇÕES E CONTA PROPRIA

Commissões e Consignações

End. teleg. DAOU — MANAOS

CAIXA POSTAL N.º 254

Rua Marcilio Dias, 14 e 16.

MANAOS-BRASIL

CODIGOS:

Borges; A.B.C, (5.ª ed.);

Ribeiro (Two-in-one); Mascot;

Bentley's; Western-Union;

Rudolf Mosse-Code/Suppl.

Exportação geral e em grande escala de mercadorias de todas as procedencias e para todos os consumos e applicações: — *Machinismo Maritimo, Fluvial e Terrestre; Machinas Agrarias* para grandes e pequenas lavouras; *Embarcações Maritimas e Fluviaes* de grande e pequeno calado; *Material Electrico* em geral; *Material para Construcção; Productos Chimicos* em geral.

ESTIVAS, FAZENDAS, ARMARINHO, FERRAGENS, FERRO, AÇO, METAES, ETC.

Unico concessionario e exportador para o Brasil, do afamado Cimento Allemão "EXCELSIOR"; Machinas de costura "GRITZNER"; Machinas de Escrever "IDEAL" e "ERIKA".

NOTA — Ha na Matriz e em todas as Filiaes, secção-technica provida de habeis engenheiros para fornecimento gratuito, de Plantas, Orçamentos ou quaesquer informações solicitadas pelos interessados em qualquer ramo de Industria, Navegação e Agricultura.

A grande marca mundial "GEMEOS".

FABRICAS FUNDADAS EM 13 DE JUNHO DE 1731.

200 Annos de existencia e de progresso!

NAVALHAS «78 ½»; «38»; «75 ½»; «40»; «138» e muitas outras. *Apparelhos e Laminas para Barba. Canivetes, Thesouras, Pinças, Facas e Artigos de Cosinha, Talheres prateados stylo «Christofle».*

TERÇADOS «127»; «128»; «222» e outros.

MACHADOS «3£»; «3£ ½» e outros.

Grandes Fabricas de productos-Chimicos em Geral. Especialidades Pharmaceuticas. Accessorios de Pharmacias, Laboratorios e Hospitaes.

Especialidades "RIEDEL": — *Aperitol, Bismophanol, Camphochol, Catamin, Cloresol, Decholin, Degalol, Dijodyl, Dormalgin, Dormalgin-Yohydrol, Gonosan, Hexal, Idrabarium, Idracafin, Idrogin, Jerolin, Mergal, Neobornyval, Neohexal, Noctenal, Olobintin, Pernalon, Salipyrin, Tetrophan, Yohydrol* e muitas outras.

Productos Dinamarquezes de fina qualidade: *Manteiga, Presunto, Salsicha, Queijo, Fructas em caldo, Licores, etc.*

Grandes fabricantes de Pentes e Objectos de adorno para senhoras.

CREAÇÕES MENSAES DE ALTAS NOVIDADES.

Azeite de Oliveira da melhor região Franceza "JEANNE D'ARC". Azeitona "Greca" e "Franceza" de fina qualidade.

Grandes Commissionistas, Fabricantes e Exportadores de tecidos para todo o Brasil. ALGODÃO, LINHO e SEDAS. Rendas de algodão e de seda.

Exportação geral para todo o Brasil, de qualquer genero de mercadoria. Unico concessionario e Exportador do afamado Azul-Ultramar Francez "DESCHAMPS".

Fabricantes dos afamados productos da PERFUMARIA "RENY": Pó d'Arroz, Loção, Agua de Colonia, Pasta de dentes, etc. Pó d'Arroz "LANEGRE"-Pomada RENY.

Grandes Fabricantes Nacionaes de tecidos de malha—SEDA, FIO e ALGODÃO, Meias de seda "ROYAL", "AGFA", "TRAVIS" e muitas outras. Altas novidades em Jersey para todos os usos.

A maior Fabrica Nacional de Rendas—Creações mensaes de altas novidades em Seda e Algodão.

Grandes fabricantes de Etamines, Voiles e Filós em Seda e Algodão. Cortinados e guarnições de Camas, etc. Mosquiteiros de Redes "SEM RIVAL".

GRANDES ARMAZENS DE TECIDOS E ARMARINHO POR ATACADO.

BOMFIM & Cia.

Importadores de machinas em geral

CODIGOS:
Borges, Ribeiro,
Mascotte 2.a ed., Bentley's, 6. th. ed.
e Particulares

Rua Marechal Deodoro, 91
End. Teleg: MANOA
Caixa Postal, 67
Phone 1059

Manaus Amazonas Brasil

Secção Tecnica:---

Projeta e executa serviços de força, luz, agua, esgotos e instalações frigorificas de todo typo. Orçamentos sem compromisso.

Fabricantes de:

Gasogenos TRIUNFO, a carvão e lenha.
Balcões frigorificos.
Sorveteiras.
Geladeiras de todo typo.

Vendedores de:

Refrigeradores domesticos COPELAND.
Systemas de refrigeração instantanea TEMPRITE.
Compressores BRUNNER.
Motores BUDA terrestres e maritimos, a gasolina, a oleo e a gaz pobre.
Material electrico WESTINGHOUSE.
Plantas electricas de qualquer capacidade.
Grupos electrogeneos portateis KATO, a gasolina, a oleo e a vento.
Cataventos AERMOTOR.
Motores de pôpa SEA GULL.
Caminhões a oleo e a gasolina.
Caldeiras e machinas a vapor.
Bombas de agua de todos os typos.
Machinas auxiliares para construcção civil e serviços rodoviarios.
Machinas para serrarias e marcenarias.
Stock permanente de gazes para refrigeração e oleo incongelavel

Materiaes de construcção

Secção de Seguros:- Agentes de: ATLANTICA -- CIA. NACIONAL DE SEGUROS E ATLANTICA. CIA. DE SEGUROS DE ACCIDENTES DO TRABALHO.

Secção de Representações:- Representantes de importantes fabricas e firmas nacionaes e estrangeiras.

DISTRIBUIDORES GERAES DAS TINTAS, VERNIZES E MASSAS PLASTICAS "Ypiranga"

Agencia "DELVA"

BENJAMIM ALVES

REPRESENTANTE de:

Companhia Brasileira de Cartuchos S/A--São Paulo
Munições de caça em geral

Rochêdo S/A--São Paulo
Fabricantes dos melhores artefactos de aluminio para todos os fins

MEIAS LUPO S/A--São Paulo
Fabricante das famosas meias Lupo

COMPANHIA PRADA S/A--São Paulo
Os melhores chapéus de lã e pêlo

Companhia Paulista de Papeis e Artes Gráficas S/A-S. Paulo
Na industria do papel e no fabrico de artigos de papelaria, em Geral, é o maior expoente do BRASIL

IBERÉ NAZARETH--Rio
Chumbo de Caça AGUIA

ABRAMO EBERLE S/A Caxias-Rio Grande do Sul
A maior Metalurgica do Brasil

Companhia Estearina Paranaense S/A-Curitiba-Paraná
Velas de diversos tipos

Fabrica Amorim Costa Ltda.--Olinda-Pernambuco
Goiabada LEÃO

Armando Peterlongo--R. G. do Sul
Champagne "Peterlongo"

Elekeiroz S/A--S. Paulo
Lança Perfume "Pierrot" — Produtos Quimicos

Rua Quintino Bocaiuva, 74

CAIXA POSTAL, 383

Ender. Telegr. DELCY — FONE: 1582

MANAUS

PÉRES SABBÁ & CIA.

PROPRIETARIOS DA

UZINA "VENCEDORA"

SITUADA NA ILHA DE MONTE CHRISTO

Beneficiamento de Borracha e Balata em alta escala

Exportadores para o sul
do paiz e para o estrangeiro de
borrachas brutas e lavadas,
e crépes de todos os typos, Oleos de
Copahyba,
Balata e Jutahycica

OS MAIORES EXPORTADORES PARA OS MERCADOS DO SUL DO PAIZ

TELEPHONES:

Uzina, 1482 — Escriptorio, 1077

Caixa Postal, 26

Endereço Telegraphico: INDUSTRIA

Rua Guilherme Moreira, 221

I. B. Sabbá

Exportador e Industrial

Usina de lavagem de Borracha Constantinopoles

ESCRIPTORIO

Guilherme Moreira 183 - 1°. Andar

TELEPHONE 1236

CAIXA POSTAL 39

Endereço Telegraphico — ABBAS

Manaos — Amazonas — Brasil

Philco Tropical

O radio que supera todos os records de efficiencia e selectividade

Crosley-Shelvador

O refrigerador de maior capacidade no minimo espaço. Os modelos de 1940 desafiam, pela sua apresentação e efficiencia, qualquer confronto.

Woodstock

A machina de escrever mais pratica, mais resistente e mais elegante.

Antes de comprarem qualquer um desses artigos, façam uma experiencia das tres marcas acima referidas e consultem os preços excepcionaes de sua venda, além da facilidade do pagamento.

Depositario: Rua Guilherme Moreira, 230

I. J. Benzecry--Rua Theodurêto Souto, 125--Phone 1587

J. NEGREIROS & CIA

Succ. de Bayma do Lago & Cia.

Commissões e Consignações

Viagens mensaes para o Rio Aripuanã

Caixa Postal 160 — End. Teleg: BAYMA

Matriz: — Rua Guilherme Moreira, 211 — Manáos

Filial: — Prainha — Rio Aripuanã

BERRINGER & CIA.

EXPORTADORES

De Borracha, Castanha, Balata, Cacau, Copahyba e de todos os demais productos da Amazonia

Recebe em Consignação quaesquer generos do interior

SECÇÃO DE SEGUROS:

Companhia INTERNACIONAL DE SEGUROS, Rio de Janeiro
SEGUROS DE: Fogo, Maritimos,
Automoveis, Accidentes do Trabalho e Accidentes Pessoaes

Companhia de Seguros *A Mannheim*, Seguros de Fogo e Maritimos

Endereço Telegraphico *BERRINGER*

MANAUS:—Caixa Postal, 6-A PARÁ:—Caixa Postal, 27

Antonio M. Henriques

(Edificio Proprio)

RUA M. DEODORO, 153 — AV. E. RIBEIRO, 154

Caixa Postal 123—End. Teleg: AYMORÉ—Phone 1552

Representações, Agencia e Conta Propria

Distribuidor de:

Radios e todos os productos PHILIPS

Representação NORGE

Agente da machina de escrever «MERCEDES»

Unica casa no Amazonas que mantem officina téchnica de radio e refrigeração

CASA CANAVARRO

DE

MENDES, SILVA & CIA. LTDA.

Rua dos Barés, 99

EM FRENTE AO MERCADO

E' o armazem de ferragens que melhores vantagens offerece ao comprador. Uma visita a CASA CANAVARRO, satisfaz ao mais exigente regateador de preços

Manáos — VER PARA CRER — Amazonas

Grandes Armazens de Ferragens do Mercado

DE

J. SOARES & COMP., LTDA.

(Casa Fundada em 1905)

O mais variado e completo stock, que não teme confronto no Amazonas, de: *Ferro, Ferragens, Ferramentas, Materiaes de Construcção Civil e Naval, Artigos Electricos, Louças, Armas e Munições, Artigos Domesticos, etc.—Vendedores dos afamados Accumuladores VARTA.* — Do Interior, recebe consignações de productos.

ARMAZENS:

Rua dos Barés, 33 a 51—Rocha dos Santos, 13 a 35

DEPOSITO:

Rua Miranda Leão, 172 a 176

TELEPHONES: Armazem, 1653—Escriptorio, 1652—End. Teleg.: BENTES

CAIXA POSTAL, 437—MANAOS

Nunes Thomaz & Cia.

ARMAZENS DE ESTIVAS

Nacionaes e Extrangeiras

End. Teleg.:--- ARIACRE Caixa Postal n. 4

Phone, 1515

Rua Guilherme Moreira, 211 — Manáos

Fazendas e Miudezas

por atacado

GRANDES ARMAZENS

—de—

RUFINO, IRMÃOS

M A N A U S

Rua M. Deodoro, 125—Cx. Postal, 317

Endereço telegraphico:—A MOURÃO

Grandes stocks enormes variedades de todos os artigos de nosso ramo Recebemos consignações de todos os generos do interior, de que prestamos as melhores contas de vendas.

EXPERIMENTEM

END. TELEG. SIMFRONIO
CAIXA POSTAL 10-A
IMPORTAÇÃO
EXPORTAÇÃO

SIMFRONIO & CIA

ARMAZEM DE ESTIVAS
— BRASIL - AMAZONAS - MANÁOS —

X. MARQUEZ DE S. CRUZ, 233-A3
TELLEPHONE 1473
COMMISSÃO
CONSIGNAÇÃO

FECULA, X. ASSUCAR, FARINHA, CAFE, FARINHA DE TRIGO, LEITE, XAROPE, ETC.
VINHOS, CERVEJAS E OUTRAS BEBIDAS

IMPORIO FAMILIAR

MERCEARIA DE PRIMEIRA ORDEM

— DE —

J. ASSAYAG

Casa especialista em Cereaes — Sempre grande stock de generos do Baixo Amazonas

283, RUA MARQUEZ DE SANTA CRUZ, 283

End. Telegráfico ASSAYAG Phone: 1674

Abrahim, Irmão & Cia.

Successores de

R. Abrahim & Irmão

Armazenistas e Armadores

Grandes Armazens de Fazendas, Estivas, Ferragens e Miudezas

IMPORTADORES E EXPORTADORES

Aviamentos para o interior em grande escala

Vendas por grosso

PREÇOS SEM COMPETENCIA

Depositarios de Oleos e Lubrificantes

Agentes da "Standard Oil Company Of Brasil"

Navegação permanente para os rios Purús e Solimões servida pelas excellentes lanchas SOBERANA e HERCULES

Matriz: Rua dos Barés, 90 --- End. Teleg: ABRAHIM

Phone 1629 — Caixa Postal 157

Manáos. — Amazonas — Brasil

Jorge A. Aucar

Successor de Aucar Irmão & Sobrinho

Armazens « 20 DE JULHO »

— CASA FUNDADA EM 1897 —

Fazendas em geral, Miudezas, Armarinho, Bijouterias, Artigos para homens, senhoras e crianças, Perfumarias, Brinquedos, Confecções, Chapeus, etc.

ARTIGOS PARA TODOS OS GOSTOS E PREÇOS

Rua dos Barés, 73 — Rocha dos Santos, 10 — ('Antiga Formoza Amazonense')

AMAZONAS MANÁOS BRASIL

Caram Abrahim & Cia.

Grande Armazem de Estivas Ferragens e Miudezas

Compradores de todos os generos do Estado

Vendas por grosso e a retalho — Importação directa

Preços sem competencia

Aviamentos para o interior aos preços da praça

Depositarios de oleos e lubrificantes

Rua Barão de São Domingos, 60

Phone, 1632 — Caixa Postal, 320 — End. Teleg: MARAC

Administração de Bens

ARMANDO LIMA & CIA.

Casa fundada em 1889

Comunica aos seus numerosos clientes, ao publico, e especialmente aos Srs. Funccionarios deste Estado e do Territorio do Acre, que:

neste novo Ano de 1940 resolveu ampliar os negocios de sua carteira de recebimentos em Repartições publicas Federaes, Estaduaes e Municipaes, cuja secção acaba de organizar, obedecendo aos processos mais modernizados (identicos ao da sua importante e já tão conhecida Carteira de Administração de Bens) com o que está habilitada á prestação de contas respectivas, com a sua habitual clareza e maxima rapidez perante seus clientes;

ASSIM PROPÕE:

a) Modicas commissões de cobrança, decrescendo em proporção ao volume do valor de cada encargo ou mandato;

b) encarregar-se de pagamentos (ou remessas) de mensalidades ás familias de seus mandatarios, no 1.º dia de cada mez, em qualquer parte do Brasil, para o que mantem um perfeito serviço com os Bancos locaes.

Referencias:

a) com os seus distinctos e numerosos clientes.

b) com os *Bancos do Brasil*
Banco Nacional Ultramarino
Banco of London e South America Ltd.
Banco Popular de Manaus.

Peçam informações, ou consultem a nossa Gerencia, para completos esclarecimentos e para contratos.

Rua Marcilio Dias, 269 (Predio proprio). End. Teleg.: TAMANDUA
Phone—1084. CAIXA POSTAL, 69. MANAOS.

INSTITUTO DE BELEZA.

Propriedade e Direção Tecnica de

Messody Henriques

Avenida Eduardo Ribeiro, 486—Fone 1708

Exmas. Snras. e Stas.

Quereis o vosso cabelo bem ondulado, tinto ou artisticamente penteado? Apreciais uma unha bem tratada e bem pintada? Sentes desgosto pela vossa pele sardosa, cheia de espinhas, queimada pelo sol, enrugada precocemente ou pela idade avançada? Sois obesa? Acheis o vosso busto deprimente? Ide sem demora ao Instituto de Beleza. Uma visita ao Instituto de Beleza, de MESSODY HENRIQUES é estar ao par do progresso, é conhecer bem de perto a moda e saber porque o «it» é a oitava maravilha do mundo e a segunda alma da mulher moderna.

FABRICA MINERVA

Cigarros

Fabrica MINERVA

Fumos e Cigarros

A maior organisação amazonense, no genero.

Camello Irmão & Cia.

Phone 1660

Rua dos Barés, 107 — Manáos

DOS EMPRESÁRIOS DE 1913 AO GOVERNADOR JONATHAS PEDROSA

Em 28 de janeiro de 1913, os empresários de Manaus se reuniram na sede da Associação Comercial do Amazonas para apresentar solidariedade ao Governador do Estado Jonathas de Freitas Pedrosa pela sua "atitude patriótica, mantendo a fiscalização a que tem direito este Estado sobre os vapores que, vindos do Território do Acre, percorrem os rios amazonenses"

Este manifesto traduz, naturalmente, os interesses do comércio local que se via ameaçado pelo contrabando e descaminho da borracha amazonense, desviada para o vizinho Território do Acre, fugindo, assim, ao pagamento de impostos e fazendo concorrência desleal com os produtores e aviadores locais.

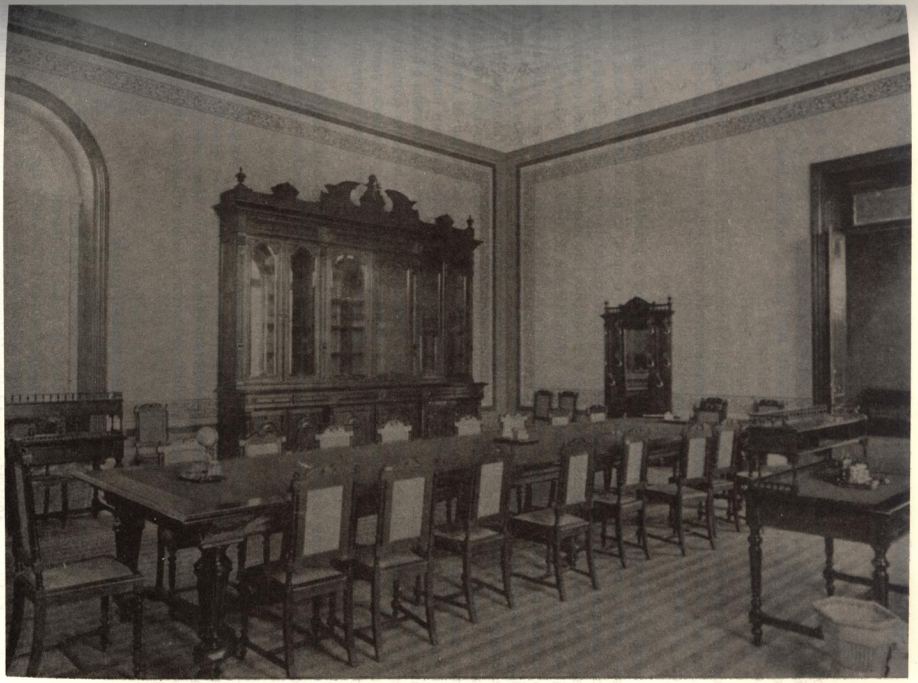
A Revista da Associação Comercial do Amazonas no 56/57, de maio/1913, publicou o referido documento com a assinatura das empresas associadas. Esta relação de comerciantes vai, a seguir enumerada, porque identifica as lideranças daquela época que já assinala a crise e a decadência econômica:

Tancredo Porto & Cia.
J.R. da Silva Dias
Antonio G. Chambel
A. Miranda Araújo
Gomes & Cia.
W.S. Gordon
Serfaty & Bezerra
Braga Vieira & Cia.
J.A. Leite
Semper & Cia.
J.J. da Câmara
Lino Aguiar & Cia.
Ahlers & Cia.
W. Peters & Cia.
Camille & Cia.
Maxim Holdum
Ferreira Valle & Cia.
Alfredo de Azevedo
Ferreira Maia & Cia.
José A. de Vasconcelos
J.S. de Freitas & Cia.
Arthur Cardoso
João Cardoso & Cia.
Herdeiro Machado & Cia.
Machado Soares & Cia.
Suarez Hermanos & Cia.Ltda.
Bordallo & Cia.
Medeiros & Cia.
B. Levy & Cia.

S/A Armazéns Andresen
J. Mendes
Antonio de O. Mendes Cavalleiro
A. Cabral
General Rubber Co. of Brasil
João Alves de Freitas & Cia.
B. Santos & Cia.
Eugenio Garay
J.G. da Costa & Cia.
Mendes Filho & Cia.
Mesquita & Cia.
M. Oliveira
J.G. Araújo
Theodoro Levy
Amadeu Vignole
A. Ferreira Bacellar
Arthur de Barros Carvalho
R. Lodders
Manoel Vicente Carioca
Ventilari Canavarro & Cia.
Antonio Pereira
José Furtado de Mendonça & Cia.
Joaquim A. da Rocha
Luiz Cesario
Araújo & Areosa
Francisco Chagas
Studart & Cia.
Vianna & Lira
Paulo Corrêa de Araújo

Gaspar Almeida & Cia.
J. Villas Bôas
Oscar Braum
F.C. Athayde
Adrião Barroco & Cia.
J.P. Vulcani
Neves Rebello & Cia.
Adelbert H. Alden Ltda.
Azevedo, Neves & Cia.
B. Antunes & Cia.
Julio de Andrade & Cia.
Lifsitchs & Russo
Aranha & Cia.
Levy Frères
H. Lewin
José de Araújo Amora
G. Fradelize
F. Luiz Pereira & Cia.
Philippe Dau
Vianna Silva & Cia.
Braga Rego & Cia.
Gerechter & Levinthal
Camara & Cia.
Adrião Ribeiro
Pinheiro & Perdigão
Viuva Domingos Freitas
S/A Empreza Jutahy
J.C. Arana & Hermanos
Cunha & Cia.
João Nogueira
Arruda & Irmão
Wesche & Cia.
Compton, Meech & Cia.
Gunzburger & Cia.

Amorim Irmãos
A.J. da Silva & Cia.
A. Carvalhaes
Ringhausen & Cia.
Roberto & Pelosi
Rodolpho Grandi
Montenegro, Maia & Cia.
F.H. Sanford
Oliveira & Azevedo
José H. Campos
Rosas & Cahn
C.E. Borba
Raphael Levy & Cia.
Krause Irmãos & Cia.
Teves Ferreira & Cia.
Lagotellerie & Cia.
Costa Santos & Cia.
Jorge Dau & Sobrinho
Prado & Lins
Zarges, Ohliger & Cia.
J. Soares & Cia.
Moraes Carneiro & Cia.
Araújo & Cia.
E. Torres
Raymundo R. Neves
Emilio J. Veiga de Sá
L. Bluhm
Varella & Irmão
S.F. de Mello
Hygino Maia
João Augusto M. Barbosa
A. Maller
Pancracio F. Nobre



Sala da Associação Commercial
Álbum do Amazonas 1901–1902

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DO AMAZONAS E SEUS PRESIDENTES

Não é possível escrever a história econômica e social do Amazonas sem fazer uma referência especial e honrosa à atuação da Associação Comercial do Amazonas, ao longo dos seus 123 anos de existência, desde sua fundação em 18 de junho de 1871 pelo comerciante José Coelho de Miranda Leão, seu primeiro presidente.

É que essa centenária instituição atravessou todos os períodos e ciclos de nossa vida social e política, atuando, não apenas nos interesses da classe mercantil, mas defendendo, também, os interesses dos produtores e da economia do Estado.

Ao longo de sua vida, a ACA tomou parte ativa e liderou os grandes movimentos em defesa do Estado, como a campanha pela abolição da escravatura; o apoio à reconquista do Acre; a assistência aos flagelados e imigrantes do nordeste; a luta pela defesa da borracha; a realização e participação em importantes Congressos Nacionais e Exposições Internacionais; a defesa e incentivos à agricultura através da difusão da tecnologia de beneficiamento do arroz, descaroçamento de algodão; difusão dos nossos produtos e matérias primas através do Museu Comercial; publicação da revista da Associação Comercial, divulgação de catálogos e instruções de produtos agro-florestais; apresentação de memoriais e estudos sobre os problemas regionais; defesa intransigente dos interesses do Estado e de sua população, nos setores do comércio, indústria, serviços, navegação, portos, abastecimento, saúde, impostos e crédito; apoio e protesto sempre que os interesses da economia e do Estado estiveram em causa, quer pelos poderes centrais, quer por imposições ou constrangimentos vindos do exterior; luta para vencer a crise e depressão da borracha e busca de alternativas, soluções, reajustes e propostas para a retomada do desenvolvimento econômico; incentivo e defesa dos nossos produtos; apoio às medidas econômicas e geopolíticas como a da Zona Franca de Manaus e tantos outros que têm sido uma constante na vida dessa instituição.

Os empresários reunidos, nessa entidade e através dela, mostraram, ao longo de toda a história, competência, coragem e visão para analisar as dificuldades, vencer os desafios e propor soluções para o futuro.

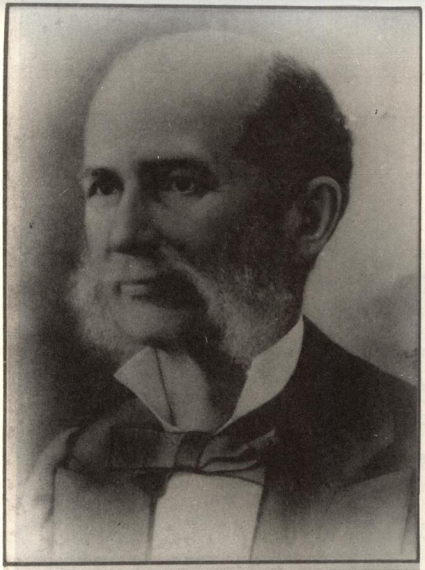
Por tudo isso e pelo fato de ser o único órgão amazonense privado que conseguiu sobreviver durante os quatro períodos e ciclos de nossa história, é que uma referência especial deve ser feita como um ato de justiça e reconhecimento. Nada mais correto do que, nesse referencial, fazer menção aos seus líderes através dos Presidentes de sua Diretoria, desde à fundação. Eis a relação por ordem cronológica:

	Ano social	**Presidente da Diretoria**
1.	1871/72	José Coelho de Miranda Neto
2.	1873/74	João José de Freitas Guimarães
3.	1875/76	Bernardo Antonio de Oliveira Braga
4.	1877/80	Guilherme José Moreira
5.	1881/84	Adolpho Gotteschalks
6.	1885/87	James Baird
7.	1888	H. de La Baume

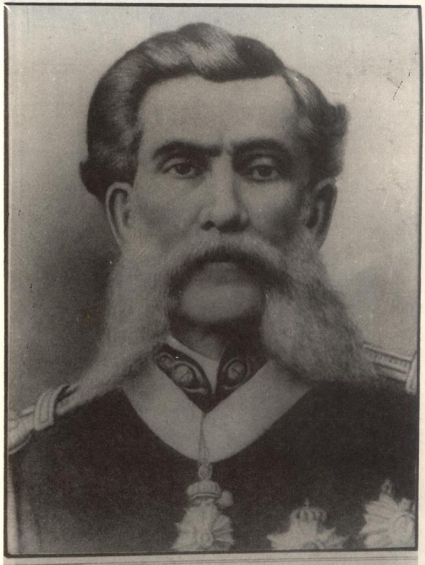
8.	1899/91	Arthur Johnston
9.	1892	João Affonso do Nascimento
10.	1893	José Claudio Mesquita
11.	1894/97	Armindo R. da Fonseca
12.	1898	Caetano Monteiro da Silva
13.	1899	José Claudio de Mesquita
14.	1900	Arthur Johnston
15.	1901	Maximino José da Mota
16.	1902/03	Hanibal Porto
17.	1904/07	Joaquim Nunes de Lima
18.	1908/11	Waldemar Scholz
19.	1912/13	Emilio Zarges
20.	1912/13	José Francisco de Figuerêdo
21.	1914	Raphael S. Benoliel
22.	1915	Luiz Eduardo Rodrigues
23.	1916	Augusto Cezar Fernandes
24.	1917/20	Luiz Eduardo Rodrigues
25.	1921/25	Joaquim Carneiro da Mota
26.	1926	Joaquim Gonçalves de Araújo
27.	1927/28	José Mendes Filho
28.	1929/31	Aluysio de Araújo
29.	1932	Augusto Cezar Fernandes
30.	1933	Aluysio de Araújo
31.	1934	Augusto Cezar Fernandes
32.	1935	Joaquim Carneiro da Mota
33.	1936/37	Augusto Cezar Fernandes
34.	1938/42	José Nunes de Lima
35.	1943	Bartolomeu Pessoa Guimarães
36.	1944/45	Waldemar Pinheiro de Souza
37.	1946/50	Jaime Bittencourt de Araújo
38.	1951/55	Erminio Fernandes Barbosa
39.	1955/56	Jaime Bittencourt de Araújo
40.	1957/58	Isaac Benayon Sabbá
41.	1959/1968	Jacob Paulo Levy Benoliel
42.	1968/1971	Mario Expedito Neves Guerreiro
43.	1972/1974	Edgar Monteiro de Paula
44.	1974/1978	Elias Jacob Benzecry
45.	1978/1980	José Lopes da Silva
46.	1980	Mario Expedito Neves Guerreiro
47.	1981/1984	Phelippe Daou
48.	1984/1988	Jorge Alberto Souto Loureiro
49.	1988/1992	Douglas Arnaud de Souza Lima
50.	1992/1994	Carlos Alberto Garcia de Souza

O atual Presidente Carlos Souza pertence à segunda geração de ilustre família que, no passado, já nos deu, também, outro grande lider e presidente. Quero referir-me ao seu pai Waldemar Pinheiro de Souza, que foi nosso presidente, no biênio 1944/45, e que soube bem conduzir a ACA no período final da II Grande Guerra Mundial. Grande conhecedor da navegação fluvial e de longo curso,

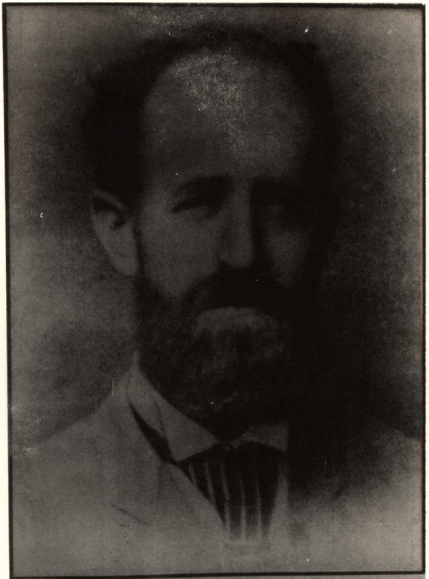
pois foi durante muitos anos Chefe de Tráfego da Amazon River e depois Diretor da SNAAP, cargos que deixou para criar a sua empresa, SORESA, em associação com os seus filhos, quando se tornou líder na área de seguros, navegação marítima e aviação comercial.



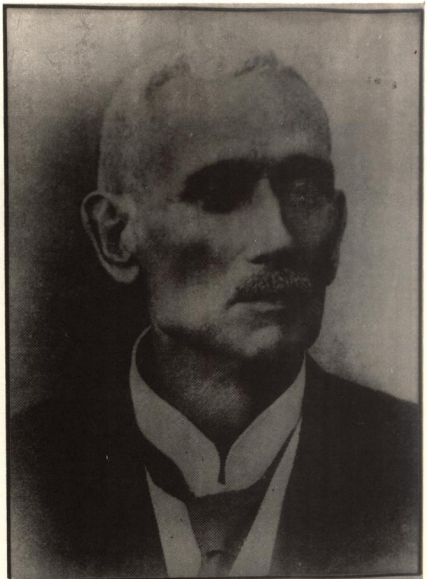
JOSÉ COELHO DE MIRANDA LEÃO
- 1871 -



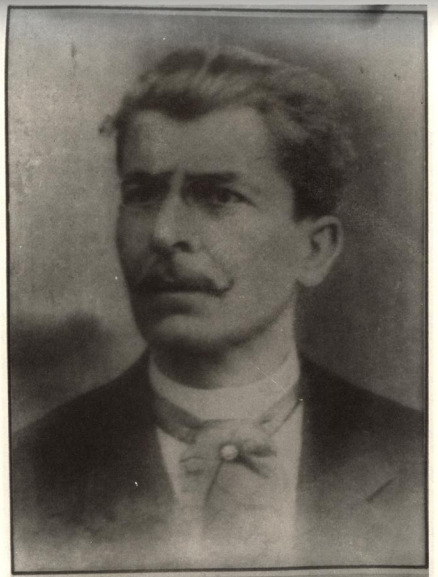
BARÃO DE JURUÁ
- 1877 -



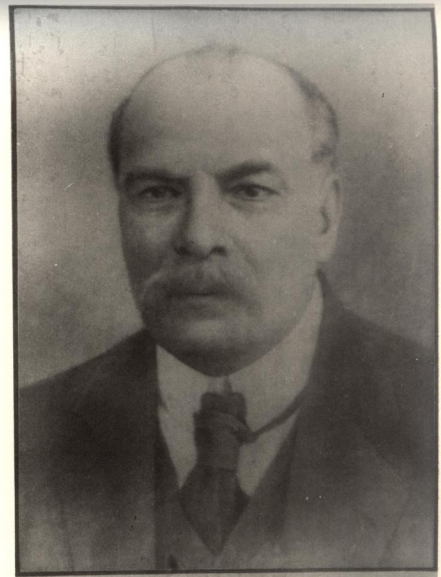
JAMES BAIRD
- 1885 -



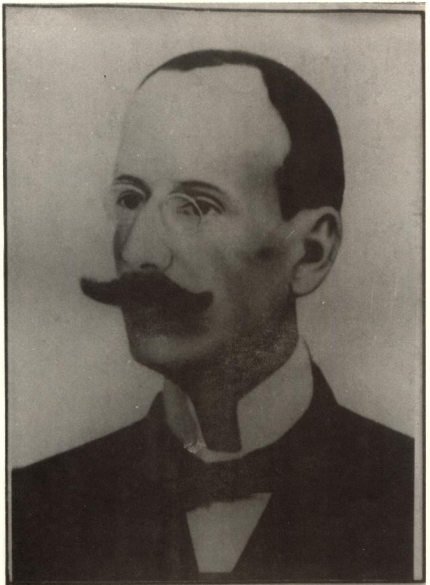
JOSÉ CLAÚDIO DE MESQUITA
- 1893 -



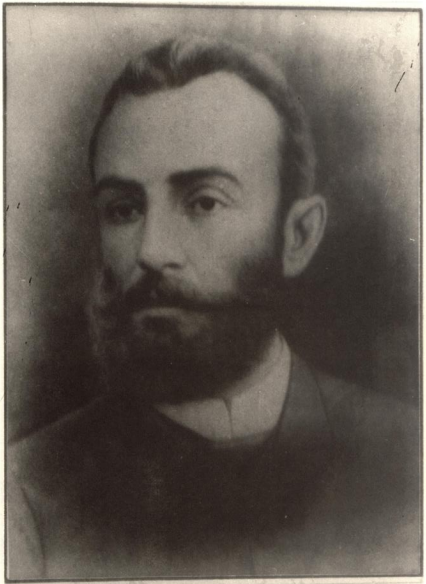
ARMINDO RODRIGUES DA FONSECA
- 1894 -



CAETANO MONTEIRO DA SILVA
- 1898 -

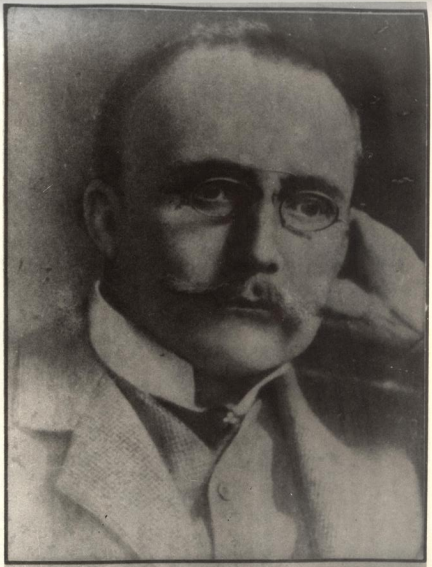


HANIBAL PORTO
- 1902 -

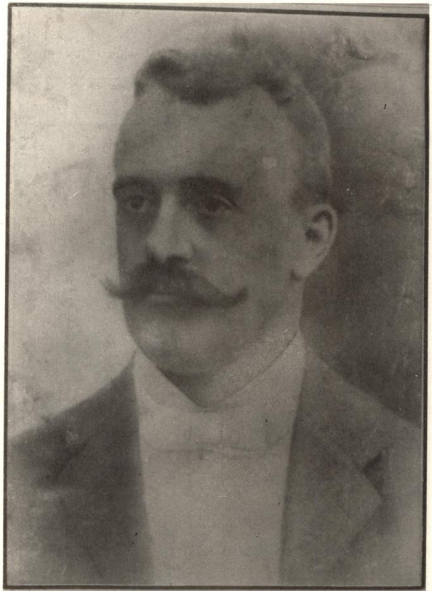


CORONEL JOAQUIM NUNES DE LIMA
- 1904 -

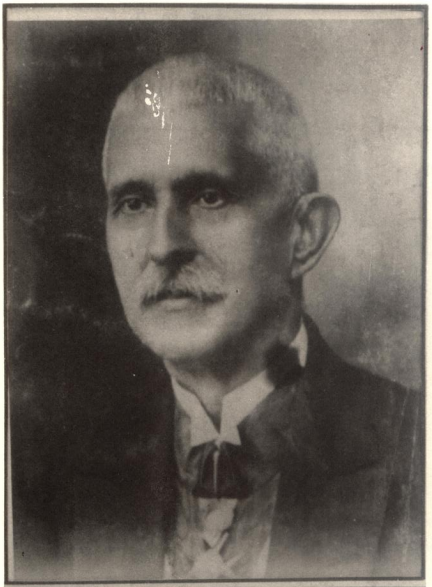
RAFAEL BENOLIEL
-1907-



WALDEMAR SCHOLZ
-1908-



EMILIO ZARGES
- 1912 -



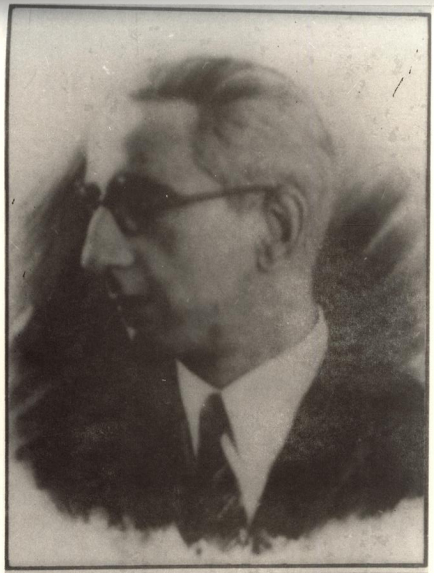
COM. JOAQUIM GONCALVES DE ARAÚJO
- 1914 -

LUIZ EDUARDO RODRIGUES
- 1915 -

AUGUSTO CEZAR FERNANDES
- 1916 -

JOAQUIM CARNEIRO DA MOTTA

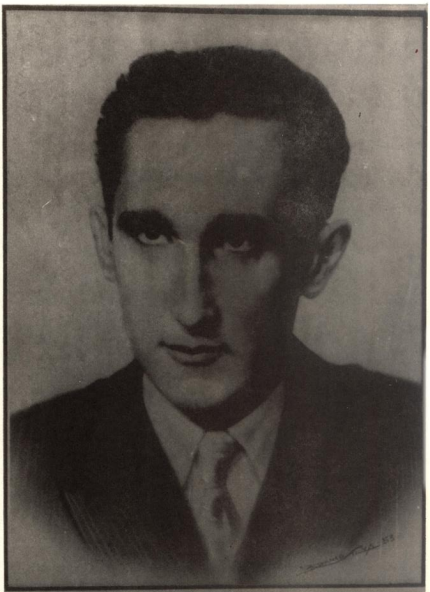
JOSÉ MENDES FILHO
-1927-



ALUYSIO DE ARAÚJO
- 1928 -

JOSÉ NUNES DE LIMA
- 1938 -

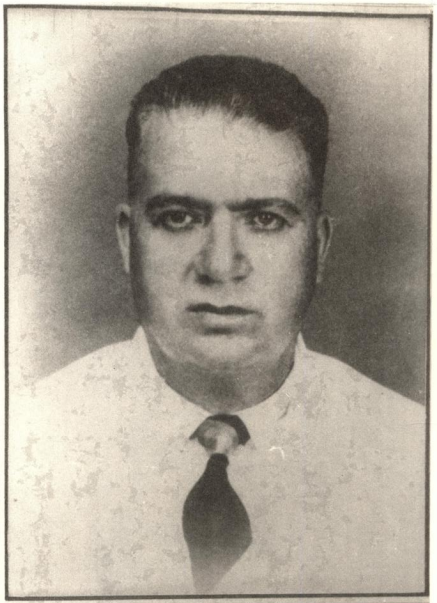
BARTOLOMEU PESSOA GUIMARÃES
- 1943 -



JAIME BITTENCOURT DE ARAÚJO
- 1946 -

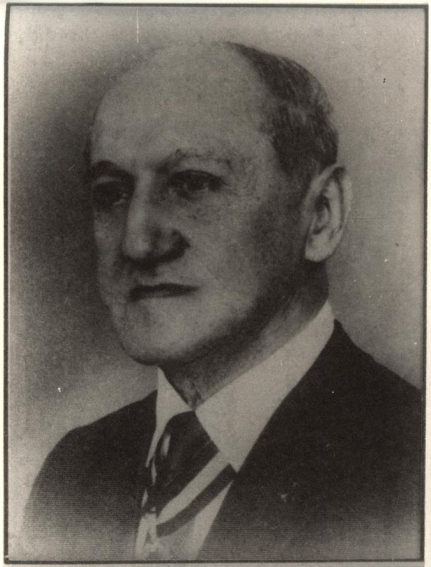
WALDEMAR PINHEIRO DE SOUZA
- 1944 -

ALVARO BANDEIRA DE MELO
- 1945 -



ERMINDO FERNANDES BARBOSA
- 1951 -

ISAAC BENAYON SABBÁ
- 1957 À 1958 -



JACOB PAULO LEVY BENOLIEL

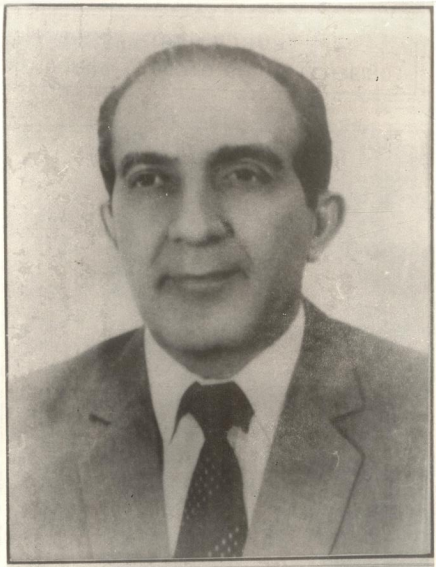
1959 À 1968

MARIO EXPEDITO NEVES GUERREIRO

- 1968 À 1970 -

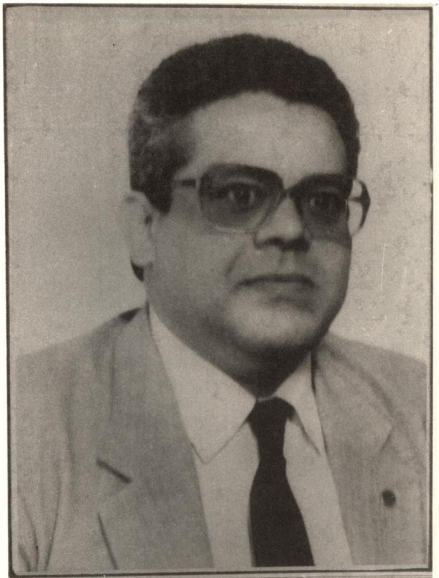
EDGAR MONTEIRO DE PAULA
-1972 À 1974-

ELIAS BENZECRY
-1974 À 1978-



PHELLIPE DAOU
1978 À 1980

JOSÉ LOPES DA SILVA
- 1980 À 1984 -

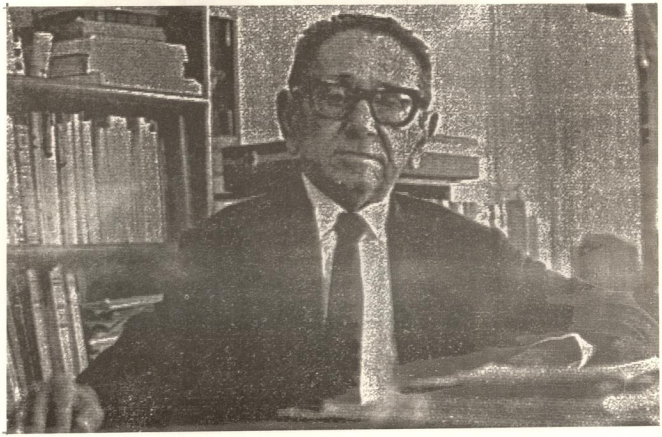


JORGE ALBERTO SOUTO LOUREIRO
- 1984 À 1988 -

DOUGLAS ARNAUD DE SOUZA LIMA
- 1988 À 1992 -

CARLOS ALBERTO GARCIA DE SOUZA
1992 Ã 1996

DR. ADALBERTO FERREIRA DO VALLE
Fundador do Hotel Amazonas e da Brasil Juta



COSME FERREIRA FILHO
Diretor-Executivo da Associação Comercial do Amazonas

EXPORTADORES E IMPORTADORES DE 1925

EXPORTADORES:

Berringer, Ohliger & Ca. - borracha, castanha, cacau, guaraná, balata, etc - Caixa Postal nº 6-A.

General Rubber Co. of Brazil - borracha, castanha, cacau, balata, madeiras, etc. - Caixa Postal nº 82-A.

J. G. Araujo - borracha, castanha, balata, borracha lavada, piassaba, etc. - Caixa Postal n. 48.

Lyra & Ca. - borracha, balata, castanha, couros, etc. - Caixa Postal n. 78.

B. Levy & Ca. - borracha, castanha, etc. - Caixa Postal n. 63-A.

Higson, Jones & Ca. - castanha, borracha, etc. - Caixa Postal 13.

Wilson Holgate & Ca. (Brasil) Ltd. - castanha, sementes oleoginosas, etc. - Caixa Postal n. 367.

Paulo Lévy & Ca. - borracha, pennas, resinas, algodão, etc. - Caixa Postal n. 235.

Holden & Co. - borracha, castanha, cacau, etc.- Caixa Postal 139.

Semper & Ca. - castanha, cacau, óleos, sementes oleoginosas, pennas, etc. - Caixa Postal n. 64.

Suter, Baumann & Ca. - couros, castanha, ipecacuanha, pennas, etc. - Caixa Postal n. 176.

Adelbert A. Alden, Ltd. - castanha, etc. - Caixa Postal n. 13-A.

Grandi & Ca. - madeiras, etc. - Caixa Postal n. 483.

W. Bayne - castanha, etc. - Caixa Postal n. 458.

Marques Paraguay & Ca. - couros verdes e seccos, salgados, etc. - Caixa Postal n. 364.

Herminio de Carvalho - óleos, couros, madeiras, fibras, etc. - Caixa Postal n. 175.

Men Xavier - jarina, botões, etc. - Caixa Postal n. (Manáos Harbour, Ltd.)

Fernando de Oliveira - couros, pirarucu, etc. - Caixa Postal 575.

Martins Pinheiro & Ca. - peixes seccos, etc. - Caixa Postal 661.

Miranda Corrêa & Ca. - cerveja, kola, guaraná, etc. - Caixa Postal n. 277.

Fabrica Perseverança do Amazonas - móveis e objetos de cipós - Caixa Postal n. 50-A.

IMPORTADORES:

Adrião Barroco & Ca. - ferragens, louças, etc.- Caixa Postal 131.

Antonio J. Bordallo - estivas, etc. - Caixa Postal n. 379.

Araujo & Ca. - artigos para homens e miudezas - Caixa Postal 154.

Armindo de Barros - diversos - Caixa Postal n. 384.

Archer Pinto - diversos - Caixa Postal n. 714.

Aucar Irmãos - fazends e miudezas - Caixa Postal n. 399.

Azevedo & Ca. - fazendas, modas e artigos para homens - Caixa Postal n. 490.

A. Carvalhaes - pharmacia e drogaria, etc. - Caixa Postal n. 436.

A. C. de Miranda Corrêa - artigos finos de mercearia - Av. Eduardo Ribeiro n. 48-A.

A. F. Duarte - miudezas - Caixa Postal n. 156.

A. Mourão & Ca. - fazendas em grande escala - Caixa Postal n. 787

A. da Silva Borges - estivas, etc. - Rua Ramalho Junior n. 10.

Alfredo Castro & Ca. - bebidas e estivas - Caixa Postal n. 65.

B. Levy Ca. - diversos em grande escala - Caixa Postal n. 53-A.

Braga Vieira & Ca. - estivas em pequena escala.

Bader & Farhi - estivas e miudezas - Avenida Joaquim Nabuco 99.

Booth & Ca. (London) Limited - carvão, vapores, lanchas, etc.

Coimbra & Ca. - fazendas e miudezas - Caixa Postal n. 97.

Camello Irmãos - fumos, etc. - Caixa Postal n. 733.

Camillo Added - fazendas e estivas - Caixa Postal n. 704.

Canuto Palhano - pharmacia em pequena escala - Caixa Postal n. (Mercado letra G).

Cesar, Cavalcanti & Ca. - livraria, papelaria, encadernação, importadores de ferragens, fazendas, etc. - Caixa Postal 11-A.

Cesar A. Bittencourt - artigos finos de mercearia - Caixa Postal n. 390.

Crehange & Ca. - joias e diversos em grande escala - Caixa Postal n. 37.

Cunha & Ca. - estivas e fazendas - Caixa Postal n. 16.

C. Batalha - estivas e diversos - Rua Barroso n. 3.

C. E. Borba - pharmacia - Rua Municipal n. 65.

C. Vidal & Ca. - estivas e fazendas - Caixa Postal n. 226.

Eduardo Pereira Irmãos - marcenaria em grande escala - Caixa Postal n. 428.

E. Strassberger & Ca. - estivas, fazendas e miudezas - Caixa Postal n. 340.

Felix Levy & Ca. - alfaiataria em grande escala - Caixa Postal n. 116.

Fares M. Macklouf - miudezas e objectos de phantasia - Rua Municipal n. 42.

Fernandes & Ca. - fumos, etc. - Caixa Postal n. 725.

Fernando de Oliveira - estivas em grande escala - Caixa Postal n. 575.

F. J. Monteiro - charutaria e miudezas - Caixa Postal n. 555.

Gomes & Ca. - estivas, fazendas e diversos - Caixa Postal n. 192.

Guerra & Ca. - malaria, couros e diversos - Caixa Postal n. 696.

Guimarães & Ca. - perfumaria e miudezas - Rua Henrique Martins 98

Guilherme Rego & Ca. - fazendas e miudezas - Caixa Postal n. 107.

Gunzburger & Ca. - diversos - Caixa Postal n. 16.

G. Deffner & Ca. - ferragens e objectos nauticos - Caixa Postal n. 20-A.

Herdeiro Machado & Ca. Ltd. - aguardente e similares - Caixa Postal n. 336.

H. Alvim & Ca. - diversos - Caixa Postal n. 445.

João Cardoso & Ca. - ferragens e obras de madeiras - Caixa Postal n. 173.

Joaquim Gouvêa - estivas, etc. - Caixa Postal n. 747.

Jorge Fares & Irmão - fazendas e miudezas - Caixa Postal n. 796.

José Pinheiro Vieira - fazendas e miudezas - Caixa Postal n. 70.

J. A. Cruz & Irmãos - louças e objectos de adorno - Caixa Postal n. 176.

J. A. Ferreira & Irmãos - diversos em pequena escala - Caixa Postal n. 288.

J. A. Leite & Ca. - estivas, miudezas e fazendas - Caixa Postal n. 74.

J. A. Pires - artigos para homens e perfumarias - Rua Municipal n. 87.

J. Ives & Ca. - bebidas e artigos finos de mercearia - Praça do Commercio "Pavilhão Universal".

J. Adonias & Ca. - diversos - Caixa Postal n. 255.

J. Carneiro da Motta - estivas, fazendas e diversos - Caixa Postal n. 387.

J. F. Coceillo - livraria e miudezas - Caixa Postal n. 679.

J. Essabá - estivas, fazendas, etc. - Caixa Postal n. 5.

J. J. da Camara - livraria, papelaria e encadernação - Caixa Postal n. 169.

J. A. Ferreira Irmão - estivas e artigos de mercearia - Caixa Postal n. 288.

J. Nunes Guerra - mercearia em grande escala - Caixa Postal 456.

J. Pinto Ferreira - diversos - Caixa Postal n. 174.

J. Soares & Ca. - ferragens em grande escala - Caixa Postal 437.

J. Villas Bôas - madeiras, materiaes para construcção, etc. - Caixa Postal n. 67.

J. G. Araujo - diversos em escala superior - Caixa Postal n. 38.

J. S. Amorim - estivas e diversos em grande escala - Caixa Postal n. 56.

Lemos & Campos - estivas e diversos - Caixa Postal n. 11.

Lima Castro & Ca. - diversos em pequena escala - Caixa Postal 25.

Lino Aguiar & Ca. - livraria, papelaria e encadernação - Caixa Postal n. 15-A.

Lopes & Ca. - pharmacia - Caixa Postal n. 383.

Lopes Guilherme & Ca. - livraria e papelaria - Caixa Postal 10-A.

Matheus Silva - calçados, etc. - Caixa Postal n. 289.

Martins Pinheiro & Ca. - estivas, farinhas, peixes seccos, tabacos, etc. - Caixa Postal n. 651.

Marques Irmãos - panificação, estivas e diversos - Caixa Postal n. 32-A.

Manoel Vicente Carioca - diversos - Caixa Postal n. 108.

Maximo Rodrigues - aguardente e similares - Caixa Postal n. 762.

M. A. Gomes - ferragens, louças e diversos - Caixa Postal n. 64.

M. A. Pinheiro - diversos - Caixa Postal n. 137.

M. Corbacho & Ca. - estivas, fazendas e diversos - Caixa Postal n. 284.

Mendes Filho & Ca. - diversos - Caixa Postal n. 8.

Mendes & Ca. - estivas, fazendas e diversos - Caixa Postal n.165.

Miranda Corrêa & Ca. - fabrica de cerveja - Caixa Postal n. 277.

M. L. Leal - calçados, etc. - Caixa Postal n. 89.

Moraes Carneiro & Ca. - ferragens, louças, vidros e diversos em grande escala - Caixa Postal n. 272.

N. Salim - fazendas e miudezas - Caixa Postal n. 475.

Nicolau da Costa & Ca. - estivas, fazendas e miudezas em grande escala - Caixa Postal n 101-A.

Oliveira & Ca. - calçados e fazendas, etc - Caixa Postal n. 774.

Paulo Levy & Ca. - drogaria em escala superior, pharmacia, etc. - Caixa Postal n. 235.

Pereira Manarte & Ca. - estivas e miudezas - Caixa Postal n. 323.

Percy Vaughan - Agencia Cowie e diversos - Caixa Postal n. 90.

Pires Irmãos - estivas - Rua Ramalho Junior n. 8.

Pinto Ribeiro & Mendes - obras de folhas de flandres - Caixa Postal 177.

Quadros Carvalho, Limitada - estivas e diversos - Caixa Postal n. 276.

R. Abrahim & Irmãos - fazendas, miudezas e diversos - Caixa Postal 557.

Roberti & Pelosi - relojoaria, joias e objectos para presentes - Caixa Postal 355.

Ribeiro Irmãos - mercearia em grande escala - Caixa Postal 283.

Simfronio Bandeira de Mello - estivas, fazendas e miudezas em grande escala - Caixa Postal 664

Teves Ferreira & Ca. - fazendas, miudezas e diversos em grande escala - Caixa Postal n. 43.

M. O. Mendes Cavalleiro - ferragens, louças, etc.

Ventilari Canavarro - Caixa Postal 145.

Vianna & Miranda - pharmacia e drogaria - Caixa Postal n. 459.

Viuva G. Pedreira - pharmacia em escala regular - Caixa Postal 40

REPRESENTAÇÕES EM GRANDE ESCALA:

Grandi & Ca. - Caixa Postal n. 483.

Higson, Jones & Ca. - Caixa Postal n. 13.

Mattos Areosa - Caixa Postal n. 789.

Lyra & Ca. - Caixa Postal n. 78.

REPRESENTAÇÕES EM ESCALA REGULAR

Antonio Lamarão - Caixa Postal n. 632.

Antonio de Freitas - Caixa Postal n. 738.

Angelo Neves & Ca. - Caixa Postal n. 763.

F. Salles Vieira - Caixa Postal n. 719.

J. Dias Paes - Caixa Postal n.757.

Paschoa Monteiro & Ca. - Caixa Postal n. 167.

EXPORTADORES DA CIDADE DE ITACOATIARA:

Isaac Péres & Ca. - borracha, castanha, cacau, óleos, sementes oleoginosas, peixe secco, etc.

J. Adonias & Ca. - couros, cacau, castanha, borracha, etc.

Oscar Ramos - borracha, castanha, cacau, etc.

IMPORTADORES DA CIDADE DE ITACOATIARA:

Isaac Péres & Ca. - estivas, fazendas, calçados, perfumarias, miudezas, etc.

J. Adonias & Ca. - estivas e fazendas.

Oscar Ramos - estivas, fazendas, calçados, perfumarias, miudezas, etc.

Fonte: Revista da Associação Comercial do Amazonas n° 121, de 10.5.1925.

BIODIVERSIDADE E EXTRATIVISMO REGIONAL

Antes que a seringa empolgasse a Amazônia, no fim do século XIX, as expedições científicas e de naturalistas, viajantes e exploradores, deslumbrados com a exuberância de suas riquezas previam um glorioso destino e teciam tantos louvores, que muitos chegavam às raias do lirismo mercantil.

Assim ocorreu com os tenentes H. Lewis Herndom e Lardner Gibbon, integrantes de uma missão da marinha norte-americana, que apresentaram, em fevereiro de 1851, ao Congresso dos Estados Unidos, em Washington, um relatório de viagem de sua expedição ao rio Amazonas. Nessa descrição são registrados o encantamento e as riquezas da região. Riquezas e grandezas essas que, durante muito tempo, nos encheram de orgulho e ufanismo e que, hoje, retornam sob um novo nome e signo da biodiversidade.

O texto dessa exaltação, a seguir transcrito, foi publicado no *País das Amazonas*, do Barão de Santa-Anna Nery, pg 191, publicado em Paris com data de 5 de setembro de 1884 e serve de referencial atualíssimo para os encantos e deleites dos modernos ecólogos, defensores da natureza e organizações não governamentais:

> *"Trata-se da terra do arroz, da salsaparrilha, da borracha, do bálsamo da copaíba, da goma-copal, da cera vegetal e animal, do cacau, da noz-moscada, das favas-tonca, do gengibre, da pimenta, da araruta, da tapioca, do anil, das castanhas-do-pará; a terra das tintas de cores brilhantes, das drogas de virtudes raras, das madeiras de ébano do mais belo grão e suscetíveis de maravilhoso polhimento. As florestas são cheias de caça e os rios abundam em tartarugas e peixes. Aqui vivem a anta ou vaca-selvagem, o peixe-boi ou boi-marinho, a preguiça, o tamanduá, o soberbo tigre-negro, o misterioso peixe elétrico, a jiboia, a perigosa serpente coral, o jacaré voraz, os macacos de toda a espécie, os pássaros de plumagem brilhante, os insetos de formas mais estranhas e cores mais vivas."*

O extrativismo ocupou, assim, no passado, a maior parcela do território amazônico e, durante cerca de quatro décadas, enquanto durou o ciclo do monopólio natural da borracha silvestre, foi responsável por um curto período de prosperidade, durante o qual se expandiu a fronteira humana do povoamento, e se implantou um mínimo de infra-estrutura econômica necessária à viabilização do processo produtivo. Assim se iniciou a exploração empírica dos fatores naturais mais abundantes e ostensivos: a **floresta**, com o seu alto grau de heteroclismo e diversidade da fauna e flora; o **rio**, como fonte supridora de peixes, alimentos e meio natural de transporte; o **garimpo** de metais ou pedras preciosas que, sob o signo e miragem do ouro e dos diamantes, inicialmente, provocou, desde os tempos coloniais, a expansão da fronteira geográfica e humana e, depois, nos tempos modernos, com a descoberta e a exploração do manganês, ferro, bauxita, cassiterita e caulim, deram origem à grande empresa econômica de exportação. Deste modo, surgiram as três formas elementares da vida amazônica, baseadas nos sistemas de apanha, coleta, caça, pesca, garimpo e mineração, que fundaram a economia extrativa florestal, animal e mineral.

O formato dessa atividade extrativa produziu:

1. um impiedoso regime de isolamento e extrema dispersão do homem através do povoamento

puntual rarefeito, em função do heteroclismo florestal e da baixa densidade das especiarias florestais, cujo alto valor, por unidade coletada, permitia a prática desse nomadismo forçado;

2. uma distensão da linha de povoamento ao longo das vias navegáveis ou no seio da floresta, enfraquecendo a eficiência do labor produtivo, quer pelos altos custos de transferência e transporte, como pela quebra dos vínculos de solidariedade, divisão de trabalho, contacto, vizinhança e comunicação;

3. uma grande dependência do monopólio de escassez, que assegurava ao extrator alto preço por unidade produzida, pois somente assim seria possível cobrir o diferencial da baixa produtividade e dos elevados custos de produção e fretes;

4. a baixa taxa de sobrevivência do extrator que ficava na dependência dos altos preços de sua especiaria extrativista, sem poder resistir a uma prolongada baixa dos preços de seus produtos no mercado;

5. a dificuldade do modelo de expandir a sua produção e produtividade tornava o sistema autodestruitivo, pois a sua incapacidade de atender a demanda na escala necessária forçava a subida dos preços, incentivando o surgimento de novas competições em outras áreas ecológicas concorrentes, ou forçando a sua substituição por um sucedâneo ou produto químico sintético;

6. a necessidade de promover a diversificação da base produtiva, para evitar a fragilidade do sistema de monocultura e monoextração de baixa resistência às variações conjunturais e cíclicas;

7. a pobreza do instrumental de cultura e produção, necessário para operar no mundo tropical, cuja tecnologia em grande parte, ainda, está para ser definida e que não pode ser importada ou transplantada, pois a sua invenção e praticidade dependem muito da experimentação e vivência local;

8. a busca de uma solução e saída para a crise, a despeito da decantada riqueza da biodiversidade florestal e fluvial, fica, assim, condicionada ao desenvolvimento da ciência básica, fundamental e tecnológica - sobretudo da silvicultura, piscicultura e outras formas de produção agroflorestais, agrofluviais e biotecnológicas - que somente estão disponíveis nas economias avançadas dos países altamente desenvolvidos e que, por isso, exercem um grande poder de controle sobre a industrialização dessas matérias primas;

9. a grande dependência dos mercados externos, uma vez que a produção primária regional voltada para atender a demanda desse consumo, transfere o centro das decisões amazônicas - e até políticas - para o círculo de países dominantes que podem, através do sistema de patentes e invenções reter para si a maior parcela dos rendimentos decorrentes do uso dessa biodiversidade, a não ser que, acordos de cooperação e intercâmbio, permitam o livre fluxo da informação e da transferência da técnica do processo e do produto, nesta nova era de globalização dos mercados.

Os fatores, acima mencionados, levaram, após o ciclo efêmero da borracha, ao declínio sistemático da atividade extrativista pela impossibilidade do extrator de sobreviver, com os baixos preços do mercado nacional e internacional para a maioria desses produtos e os altos custos de extração e montagem dos fábricos e das safras. O extrativismo na Amazônia ficou, assim, restrito, de forma

residual, aos chamados "povos da floresta" e aos índios e caboclos que, ainda, o praticam de forma empírica e precária e economicamente insustentável no longo prazo.

Volta-se, hoje, a nível político e científico do primeiro mundo, a defender esse extrativismo florestal e fluvial como a melhor forma auto-sustentável para a preservação da floresta amazônica que, a seu juízo, deve ser convertida em unidades de conservação ou **reservas extrativistas**, para assegurar a integridade dos seus ecossistemas, em benefício de toda a humanidade.

Essa tese planetarizadora não pode ser acolhida pelos que vivem na Amazônia, a despeito do fascínio e encantamento romântico que esse **apartheid** ecológico possa produzir em termos de opinião mundial, ou como força polarizadora e ideológica de substituição a outros mitos e falácias que já ruíram. Torna-se, necessário, no entanto, encontrar alternativas válidas e duradouras para construção de um novo modelo de sustentabilidade econômica, ecológica e social, que admita a exploração inteligente dos recursos naturais, sem desprezar os cuidados e a necessidade de proteção do meio ambiente.

Para tanto, a exploração dessa biodiversidade florestal e fluvial deve promover o adensamento, enriquecimento e manejo desses recursos combinados com outras formas de produção agrícola, silvicultora, pecuária e industrial, de modo a criarmos condições plurais de produção e sustentabilidade duradoura, que inclua a indexação ambiental nos projetos econômicos naquelas áreas ecologicamente adequadas.

O extrativismo ainda não morreu. O que pereceram foram as formas primitivas e rudimentares de baixa produtividade e alto custo operacional, que vigiram no passado e que sobrevivem, ainda hoje, de forma residual, apenas como fonte de sobrevivência dos "povos da floresta", a despeito dos baixos índices de renda e produtividade. E jamais se extinguirá, pois além do enorme potencial do extrativismo mineral, agora acrescido com a descoberta dos campos de petróleo e gás de Urucú, ele ressurge nos dias correntes com o grande trunfo da biodiversidade da nossa biota, que promete revolucionar a economia e a genética nas porvindouras décadas.

Necessitamos, assim, de uma nova economia extrativista, de alta base científica, tecnológica e infraestrutural, para explorar os recursos dessa biodiversidade em base industrial e de mercado, procurando reter, através do mais alto índice de agregação de valores, uma grande parte dessa renda em benefício do nível de emprego e do bem estar da população amazônica. Os novos extratores e empresários não poderão mais ser os flagelados retirantes expulsos da seca do Nordeste e obrigados a sobreviver isoladamente na floresta, nem tão pouco os possíveis migrantes e refugiados de outras catástrofes ecológicas e políticas, que ocorrem em muitos países do primeiro ao quarto mundo. Eles terão que vir armados de um grande arsenal de conhecimento e de novas técnicas de produção, que assegurem a sustentabilidade desse novo modelo de desenvolvimento humano e social.

PAUTA DA BIODIVERSIDADE DOS GÊNEROS REGIONAIS - 1942

A diversificação da atividade extrativa ajudou a manter o povo no interior, mesmo nos dias negros da crise. As inúmeras e múltiplas e múltiplas alternativas existentes para exploração dos recursos e a existência de mercados abertos para o seu consumo, asseguravam e complementavam o orçamento doméstico do extrator. Com as restrições ambientalistas que passaram a vigorar nestes últimos anos restringiu-se a ação do extrativismo a meia dúzia de produtos, que não podiam mais assegurar a sobrevivência do hinterlandino, que teve sua atividade constrangida pelos meios policiais dos regulamentos ecológicos, sem se oferecer alternativas válidas de sustentabilidade econômica. Isto veio agravar o êxodo rural e a implosão demográfica no meio urbano, que assistimos hoje em todas as cidades médias e grandes da Amazônia.

Para se ter idéia da grande diversificação do extrativismo, ainda na década dos anos 40, transcrevemos, a seguir, a pauta dos gêneros sujeitos aos impostos de vendas mercantis e exportação de Fevereiro a Maio de 1942:

Aguardente ou cachaça - litro	1$200
Água de colônia - litro	10$000
Algodão em rama - quilo	1$000
Algodão em carôço - quilo	$200
Arroz com casca - quilo	$300
Arroz pilado - quilo	1$000
Açúcar branco - quilo	1$200
Açúcar mascavo - quilo	$600
Amêndoas de babaçú - quilo	$700
Artefatos de borracha e balata 3% sobre a pauta - quilo	$
Azeite vegetal - quilo	2$000
Areia - metro 3	8$000
Abacaxi - dúzia	3$500
Aparas de couros - m3	8$500
Bagos de mamona - quilo	$200
Balata em lâminas - quilo	6$000
Balata em bloco - quilo	13$000
Balata abiorana - quilo	8$000
Balata massaranduba de qualquer qualidade - quilo	6$000
Balata ucuquirana - quilo	6$000
Balata ucuquirana, lavada - quilo	6$600
Banha de peixe-boi - quilo	1$500
Banha de porco - quilo	4$000
Baunilha - quilo	6$000
Borracha fina - quilo	10$500
Borracha fina crépe - quilo	10$500
Borracha sernambi caucho - quilo	3$900
Borracha sernambi crepe - quilo	3$900
Borracha sernambi crepe latex - quilo	11$700
Borracha sernambi em rama - quilo	5$500

Borracha sernambi virgem seco - quilo	4$000
Borracha sernambi virgem crepe	14$000
Borracha sernambi verde - quilo	4$000
Borracha caucho - quilo	1$000
Botões de jarina - grosa	3$000
Breu em pau - quilo	$700
Cravo - quilo	1$700
Cola de borracha - quilo	2$000
Cabelo de animal - quilo	$900
Cacau - quilo	1$400
Café em grão - quilo	1$500
Carajurú - quilo	8$800
Carne seca ou salgada - quilo	2$000
Chouriço - quilo	2$500
Casca de guaraná - quilo	$800
Casca de marupá - quilo	$200
Castanha graúda - hectolitro	115$000
Castanha miúda - hectolitro	120$000
Castanha descascada - hectolitro	300$000
Castanha de caju - quilo	$700
Cipó de qualquer qualidade - quilo	$400
Cipó em obra ad-valorem	$
Carne de jacaré - quilo	$300
Coco babassú - quilo	$100
Chifres - cento	10$000
Capitarí - um	6$000
Conchas - quilo	1$300
Couro esp. gad. vacum - quilo	1$700
Couro salg. gad. vacum - quilo	2$100
Couro ver. gado vacum - quilo	2$000
Couro de veado - quilo	13$200
Couro de veado roxo - quilo	3$500
Couro de carneiro ou cabra - quilo	2$000
Couro de cutia - quilo	10$000
Couro de camaleão - quilo	5$100
Couro de caitetú - quilo	37$200
Couro de queixada - quilo	27$000
Couro de capivara - quilo	3$500
Couro de capivara verde - quilo	6$200
Couro de cobra - metro	4$000
Couro de onça ou tigre - quilo	30$000
Couro de ariranha - quilo	80$000
Couro de maracajá	162$500
Couro de lontra - quilo	100$000
Couro de porco doméstico (seco) - quilo	2$500
Couro de porco doméstico (salgado) - quilo	$300
Couro de jacaré - quilo	4$000
Couro de jacaré curtido - quilo	123$400

Couro de jacaré salgado - quilo	3$000
Couro de anta salgado - quilo	1$000
Couro de qualquer animal - quilo	10$000
Couro curtido de qualquer espécie - quilo	12$000
Couro de peixe-boi (esp.) - quilo	2$500
Couro de peixe-boi (sec.) - quilo	3$000
Couro de peixe-boi (curt) - quilo	1$800
Couro de peixe-boi (verd.) - quilo	$800
Couro de boto - quilo	$300
Caroço de murumurú - quilo	$300
Cumaru - quilo	9$000
Doce de bananas e semelhantes - quilo	2$000
Ervas medicinais	54$500
Essência de pau-rosa - quilo	130$000
Estôpa - quilo	$200
Farinha seca - quilo	$300
Farinha d'água - quilo	$600
Farinha de banana - quilo	$500
Feijão de qualquer qualidade - quilo	$550
Fibras vegetais - quilo	$500
Frutas secas - quilo	$800
Gado vacum e cavalar em pé - um	200$000
Gado suíno - um	70$000
Gado lanígero e caprino - um	25$000
Goma viscosa - quilo	1$500
Grude de peixe - quilo	1$000
Guta perche - quilo	3$000
Guaraná (xarope) - dúzia	30$000
Guaraná efervescente - dúzia	16$000
Guaraná em pães - quilo	15$000
Guaraná em pó - quilo	10$000
Guaraná em rama torrado - quilo	6$000
Ipéca - quilo	25$000
Iaçá - um	2$000
Jarina - quilo	$500
Juta - quilo	3$000
Juta (aparas) - quilo	$500
Juta (refugo) - quilo	1$000
Jutaicica - quilo	1$000
Laranja - cento	2$000
Leite de balateira - quilo	2$800
Leite de seringueira centrifugado - quilo	8$000
Leite de seringueira natural - quilo	3$000
Leite de seringueira coagulado - quilo	6$000
Leite de sorva - quilo	1$900
Leite de amapá - quilo	1$400
Leite de colônia - dúzia	18$000
Lenha - milheiro	40$000

Madeira pau-rosa - tonelada	75$000
Madeira 1° grupo - metro3	200$000
Madeira 2° grupo - metro3	150$000
Madeira 3° grupo - metro3	100$000
Mel de cana - lata	10$000
Milho - quilo	$400
Mixira - quilo	1$300
Muirapuama - quilo	1$000
Mica - quilo	1$000
Manteiga - quilo	8$000
Matari - dúzia	18$000
Óleo de copaíba - quilo	12$000
Óleo de copaíba jacaré - quilo	1$000
Óleo de mamona - quilo	1$500
Óleo de babaçú - quilo	1$500
Óleo de andiroba - quilo	1$000
Orquideas - pé	5$700
Ossos - quilo	$050
Ouro - grama	19$000
Peixe seco - quilo	$800
Peixe em salmoura - quilo	1$500
Pedras - metro3	20$000
Plantas medicinais - quilo	1$500
Parazitas - pé	3$000
Pregos - quilo	3$000
Puxurí - quilo	4$000
Penas de garça grande - grama	1$000
Penas de garça pequena - grama	2$000
Penas de maguarí - grama	$500
Penas de outras aves - grama	$300
Pirarucú de qualquer procedência - quilo	2$000
Pirarucú escama - quilo	3$000
Piaçaba em rama - quilo	1$400
Piaçaba em corda - quilo	1$700
Piaçaba em vassoura - unidade	1$000
Queijo - quilo	4$000
Raízes medicinais - quilo	$
Remos - ad-valorem	$
Rapadura - quilo	1$000
Repolho - quilo	4$000
Sabugo de chifres - quilo	1$050
Salsa em rama - quilo	6$000
Salsa entaniçada - quilo	3$500
Sumauma - quilo	1$100
Sabão - quilo	1$300
Sebo em rama - quilo	2$000
Sebo coado - quilo	2$000
Sementes de tucuman - quilo	$300

Sementes de andiroba - quilo	$300
Sementes oleaginosas - quilo	$300
Sorva - quilo	1$900
Sacos de papel - quilo	1$000
Tucum em fio - quilo	8$000
Tucum em rama - quilo	1$600
Tartaruga - uma	35$000
Timbó em raizes - quilo	$500
Timbó em pó - quilo	6$000
Tabaco - quilo	4$000
Tracajá - um	4$000
Unhas de animais - quilo	$100
Uaicima - quilo	1$000

Observação: Os gêneros de produção do Estado estão sujeitos ao imposto de vendas mercantis sobre o valor oficial e o imposto de exportação constante da lei orçamentária deste exercício.

Manaus, 9 de fevereiro de 1942

Leopoldo Amorim da Silva Neves, Diretor Geral - Jarina Ferreira Firmino - Pelo secretário da comissão.

Diretoria Geral da Fazenda Pública, em 22 de Maio de 1942.
(a) Leopoldo Amorim da Silva Neves, Diretor Geral.

Fonte: Diário Oficial do Amazonas, de 18/2/1942 e 23/5/1942.

PRODUTOS REGIONAIS E EXPORTADORES DO EXTRATIVISMO EM 1941

BORRACHA - Borracha silvestre em peles e preparadas em lâminas (crepe). Exporta-se em caixas c/pb. 200 quilos, pl. 160 quilos. Safra: 6.500 toneladas.

Borracha bruta:

B. Levy & Cia. - Rua Guilherme Moreira n. 150 - C. P. 63 - End. Teleg. "Remanso".

J. G. Araujo & Co. (Export) Ltd. - Rua Marechal Deodoro 156 - C.P. 38 - End. Teleg. "Export".

Berringer & Cia. - Rua Marechal Deodoro n. 63 - C.P. 6-A - End. Teleg. "Berringer".

I. B. Sabbá - Rua Guilherme Moreira 183 - End. Teleg. "Abbas".

Semper & Cia. - Rua Marechal Deodoro 188 -C.P. 64 - End. Teleg. "Bockris".

Ezagui, Irmão & Cia. Ltda. - Rua Guilherme Moreira 296 - C.P. 17 - End. Teleg. "Moisés".

I. J. Benzecry - Rua Teodureto Souto 125 - C.P. 105 - End. Teleg. "Pazul".

Peres, Sabbá & Cia. - Rua Guilherme Moreira 221 - C.P. 26 - End. Teleg. "Industria".

Higson & Cia. (Manáos) Ltda. - Praça 9 de Novembro 1 - C.P. 13 - End. Teleg. "Higson".

Neale & Cia. (Manáos) Ltda. - Praça 15 de Novembro 137 - C.P. 367 - End. Teleg. "Neale"

T. J. Dunn - Rua Marechal Deodoro 229 - C.P. 82-A - End. Teleg. "General"

M. E. Serfati & Cia. - Rua Guilherme Moreira 187 - C.P. 264 - End. Teleg. "Serfati"

Companhia Industrial Amazonense S/A. - End. Teleg. "Instamazon" - Vila Amazônia, Parintins, Amazonas.

Borracha preparada em lâminas:

J. G. Araujo & Co. (Export) Ltd. - indicações acima

Companhia Nacional de Borrachas S/A. (primitivamente Empresa Amazonas de Borrachas Industriais Ltda.) - Avenida 7 de Setembro 2155 - C.P 83 - End. Teleg. "Eabil".

Ezagui, Irmão & Cia. Ltda. - Rua Guilherme Moreira 296 - C.P. 17 - End. Teleg. "Moisés"

I. B. Sabbá - Rua Guilherme Moreira 183 - End. Teleg. "Abbas".

Peres, Sabbá & Cia. - Rua Guilherme Moreira 221 - C.P. 26 - End. Teleg. "Industria".

CASTANHA - Amêndoa da castanheira. Fruta de mesa com elevado teor alimentício. Usa-se ao natural ou confeitada. Classifica-se em três tipos: graúda, média, miúda. Exporta-se com casca, a granel ou em grades de 1 e 1/2 hectolitros, e descascada, em caixas de 30 quilos, peso líquido. Cotação: em casca, por hectolitros; descascada, a quilo. Safra: 300.000 hects.

Exportadores - castanha com casca:

C. F. Baumann - Rua Dr. Monteiro de Souza 17 - C.P. 342 - End. Teleg. "Basut".

Semper & Cia. - Rua Marechal Deodoro 188 -C.P. 64 - End. Teleg. "Bockris".

J. G. Araujo & Co. (Export) Ltd. - Rua Marechal Deodoro 156 - C.P. 38 - End. Teleg. "Export".

Higson & Cia. (Manaos) Ltda. - Praça 9 de Novembro 1 - C.P. 13 - End. Teleg. "Higson".

Berringer & Cia. - Rua Marechal Deodoro n. 63 - C.P. 6-A - End. Teleg. "Berringer".

Ezagui, Irmão & Cia. Ltda. - Rua Guilherme Moreira 296 - C.P. 17 - End. Teleg. "Moisés".

B. Levy & Cia. - Rua Guilherme Moreira n. 150 - C. P. 63 - End. Teleg. "Remanso".

I. J. Benzecry - Rua Teodureto Souto 125 - C.P. 105 - End. Teleg. "Pazul".

T. J. Dunn - Rua Marechal Deodoro 229 - C.P. 82-A - End. Teleg. "General"

Neale & Cia. (Manáos) Ltda. - Praça 15 de Novembro 137 - C.P. 367 - End. Teleg. "Neale"

J. Abecassis - Rua Marechal Deodoro 127 - C.P. 235 - End. Teleg. "Jack".

Castanha descascada:

J. G. Araujo & Co. (Export) Ltd. - Rua Marechal Deodoro 156 - C.P. 38 - End. Teleg. "Export".

I. J. Benzecry - Rua Teodureto Souto 125 - C.P. 105 - End. Teleg. "Pazul".

M. E. Serfati & Cia. - Rua Guilherme Moreira 187 - C.P. 264 - End. Teleg. "Serfati"

I. B. Sabbá - Rua Guilherme Moreira 183 - End. Teleg. "Abbas".

BALATA - Aplicável à preparação de correias para máquinas. Produz-se em três tipos: lâminas, blocos e inferior ou ucuquirana. Exporta-se em caixas de 200 quilos pb. e 160 quilos pl. Cotação em quilo. Safra: 1.600 toneladas.

Exportadores:

J. G. Araujo & Co. (Export) Ltd. - Rua Marechal Deodoro 156 - C.P. 38 - End. Teleg. "Export".

Berringer & Cia. - Rua Marechal Deodoro n. 63 - C.P. 6-A - End. Teleg. "Berringer".

Semper & Cia. - Rua Marechal Deodoro 188 -C.P. 64 - End. Teleg. "Bockris".

B. Levy & Cia. - Rua Guilherme Moreira n. 150 - C. P. 63 - End. Teleg. "Remanso".

Higson & Cia. (Manáos) Ltda. - Praça 9 de Novembro 1 - C.P. 13 - End. Teleg. "Higson".

C. F. Baumann - Rua Dr. Monteiro de Souza 17 - C.P. 342 - End. Teleg. "Basut".

I. J. Benzecry - Rua Teodureto Souto 125 - C.P. 105 - End. Teleg. "Pazul".

I. B. Sabbá - Rua Guilherme Moreira 183 - End. Teleg. "Abbas".

M. E. Serfati & Cia. - Rua Guilherme Moreira 187 - C.P. 264 - End. Teleg. "Serfati"

Neale & Cia. (Manáos) Ltda. - Praça 15 de Novembro 137 - C.P. 367 - End. Teleg. "Neale"

T. J. Dunn - Rua Marechal Deodoro 229 - C.P. 82-A - End. Teleg. "General"

Ucuquirana:

I. B. Sabbá - Rua Guilherme Moreira 183 - End. Teleg. "Abbas".

Peres, Sabbá & Cia. - Rua Guilherme Moreira 221 - C.P. 26 - End. Teleg. "Industria".

MADEIRAS - Cedro, aguano, andiroba, louro amarelo, louro aritú, louro preto, cumarú, sucupira, acapú, saboarana, pau marfim, pau roxo, muiragiboia, marupá, Exportam-se em tóros, pranchões, táboas, frisos, tacos, vigas, etc. Unidade de cotação, m3. Safra: 12.000 m3.

Exportadores:

A. Pereira - C.P. 238 - End. Teleg. "Tupá".

C. P. de Vries - Rua Comendador Alexandre Amorim 43 - C.P. 354 - End. Teleg. "Rodevries".

Hore & Cia. Ltda. - Rua Dr. Aprígio 1 - C.P. 332 - End. Teleg. "Timberco".

R. Pereira - Rua Miranda Leão 216 - C.P. 428 - End. Teleg. "Construtor".

Manacapuru Industrial Ltda. - Rua Izabel 58 - C.P. 70 - End. Teleg. "Milumber".

Higson & Cia. (Manáos) Ltda. - Praça 9 de Novembro 1 - C.P. 13 - End. Teleg. "Higson".

F S. Amorim & Cia. Ltda. - Rua dos Andradas 256 - C.P. 115 - End. Teleg. "Miroma".

Ezagui, Irmão & Cia. Ltda. - Manaus e Itacoatiara - C.P. 17 - Manaus - End. Teleg. "Moisés".

Neale & Cia. (Manáos) Ltda. - Praça 15 de Novembro 137 - C.P. 367 - End. Teleg. "Neale"

Companhia Industrial Amazonense S/A. - End. Teleg. "Instamazon" - Vila Amazônia, Parintins, Amazonas.

PELES E COUROS - Peles espichadas e secas de caitetú, queixada, veado, cobras diversas, onça, jacaré, capivara, camaleão, tejuassú, lontra, etc. Couros de boi, verdes, salgados, secos, salgados e espichados. Cotam-se por pele ou a quilo conforme a variedade.

Exportadores:

C. F. Baumann - Rua Dr. Monteiro de Souza 17 - C.P. 342 - End. Teleg. "Basut".

Ezagui, Irmão & Cia. Ltda. - Rua Guilherme Moreira 296 - C.P. 17 - End. Teleg. "Moisés".

J. S. Amorim & Cia. - Rua Teodureto Souto 90 - C.P. 56 - End. Teleg. "Cavilhes".

Marques & Cia. Ltda. - Rua Teodureto Souto 233 - C.P. 346 - End. Teleg. "Marchantes".

Berringer & Cia. - Rua Marechal Deodoro n. 63 - C.P. 6-A - End. Teleg. "Berringer".

B. Levy & Cia. - Rua Guilherme Moreira n. 150 - C. P. 63 - End. Teleg. "Remanso".

I. J. Benzecry - Rua Teodureto Souto 125 - C.P. 105 - End. Teleg. "Pazul".

J. Abecassis - Rua Marechal Deodoro 127 - C.P. 235 - End. Teleg. "Jack".

Companhia Industrial Amazonense S/A. - End. Teleg. "Instamazon" - Vila Amazônia, Parintins, Amazonas.

GUARÁNÁ - Produto de efeito tônico. Aplica-se à farmacopéa e na fabricação de refrigerantes. Exporta-se em bastões ou pães, em sementes torradas, em extracto e em xaropes. Cota-se por quilo.

Exportadores: Guaraná em bastões e sementes

Paulo Levy & Cia. - Rua Marechal Deodoro 135 a 143 - C.P. 235 - End. Teleg. "Univers".

Berringer & Cia. - Rua Marechal Deodoro n. 63 - C.P. 6-A - End. Teleg. "Berringer".

Ezagui, Irmão & Cia. Ltda. - Rua Guilherme Moreira 296 - C.P. 17 - End. Teleg. "Moisés".

B. Levy & Cia. - Rua Guilherme Moreira n. 150 - C. P. 63 - End. Teleg. "Remanso".

Companhia Industrial Amazonense S/A. - End. Teleg. "Instamazon" - Vila Amazônia, Parintins, Amazonas.

Guaraná em extracto:

Eugene Aubert - Avenida Wapé 419.

Guaraná em xarope, efervescentes, etc.

A. R. de Andrade - Av. Joaquim Nabuco 291 - C.P. 391 - End. Teleg. "Guaraná".
Miranda Corrêa & Cia. - Plano Inclinado - C.P. 377 - End. Teleg. "Gelo".

I. J. Benzecry - Rua Teodureto Souto 125 - C.P. 105 - End. Teleg. "Pazul".

M. E. Serfati & Cia. - Rua Guilherme Moreira 187 - C.P. 264 - End. Teleg. "Serfati"

R. N. Madeiras - Rua Saldanha Marinho 435 - End. Teleg. "Baré".

Julio Verne - Avenida Epaminondas 184.

Eugene Aubert - Avenida Wapés 419.

PIRARUCU - Peixe seco salgado. Exporta-se em encapados de 30 quilos. Unidade para cotação: @ de 15 quilos.

Exportadores:

Martins Pinheiro & Cia. - Rua Guilherme Moreira 155 - C.P. 10 - End. Teleg. "Branca".

J. G. Araujo & Cia. Ltda. - Rua Marechal Deodoro 156 - C.P. 38 - End. Teleg. "Rosas".

ESSÊNCIA DE PAU ROSA - Em tambores de 203 quilos brutos e 180 quilos líquidos. Safra: 80.000 quilos.

Bois Rose du Brésil - En fîts de 203 ks poids brut et 180 ks net.

Brazilian Rosewood Oil - In drums of 203 ks gross and 180 ks net.

Rosenholzol - In Trommein von 203 ks Brutto und 180 ks Netto.

Único Vendedor e Exportador - Vendeur et Exportateur Exclusif - Exclusive Seller & Exporter - Alleinverkäafer und Exporter:

Consorcio dos Extratores de Essências Vegetais - Manaus-Amazonas, P.O.Box 147 - Telegs. "Essencia"

Companhia Industrial Amazonense S/A. - End. Teleg. "Instamazon" - Vila Amazonia, Parintins, Amazonas.

PIAÇABA - Fibra para vassouras, escovas e cordoaria. Exporta-se em amarrados cônicos de quilos. Unidade para cotação: quilos. Safra: 1.200 tons.

Exportadores:

J. G. Araujo & Cia. Ltda. - Rua Marechal Deodoro 156 - C.P. 38 - End. Teleg. "Rosas".

C. F. Baumann - Rua Dr. Monteiro de Souza 17 - C.P. 342 - End. Teleg. "Basut".

Higson & Cia. (Manáos) Ltda. - Praça 9 de Novembro 1 - C.P. 13 - End. Teleg. "Higson".

J. S. Amorim & Cia. - Rua Teodureto Souto 90 - C.P. 56 - End. Teleg. "Cavilhes".

I. J. Benzecry - Rua Teodureto Souto 125 - C.P. 105 - End. Teleg. "Pazul".

J. R. Siqueira & Cia. - Rua Guilerme Moreira 186 - C. Postal 113 - End. Teleg. "Dina".

I. B. Sabbá - Rua Guilherme Moreira 183 - End. Teleg. "Abbas".

COPAÍBA - Óleo de copaíba aplicável à farmacopéia. Exporta-se em dois tipos: solúvel e insolúvel. Vende-se em caixas de 2 latas de 5 galões c/u com p/b de 40 quilos, p/liq. 35 quilos. Unidade para cotação: quilos. Safra: 115.000 ks.

Exportadores:

Berringer & Cia. - Rua Marechal Deodoro n. 63 - C.P. 6-A - End. Teleg. "Berringer".

Ezagui, Irmão & Cia. Ltda. - Rua Guilherme Moreira 296 - C.P. 17 - End. Teleg. "Moisés".

Semper & Cia. - Rua Marechal Deodoro 188 -C.P. 64 - End. Teleg. "Bockris".

B. Levy & Cia. - Rua Guilherme Moreira n. 150 - C. P. 63 - End. Teleg. "Remanso".

Paulo Levy & Cia. - Rua Marechal Deodoro ns. 135 e 143 - C.P. 235 - End. Teleg. "Univers".

I. J. Benzecry - Rua Teodureto Souto 125 - C.P. 105 - End. Teleg. "Pazul".

Bomfim & Cia. - Rua Marechal Deodoro 91 - C.P. 67 - End. Teleg. "Manoa".

M. E. Serfati & Cia. - Rua Guilherme Moreira 187 - C.P. 264 - End. Teleg. "Serfati"

I. B. Sabbá - Rua Guilherme Moreira 183 - End. Teleg. "Abbas".

J. Abecassis - Rua Marechal Deodoro 127 - C.P. 235 - End. Teleg. "Jack".

Companhia Industrial Amazonense S/A. - End. Teleg. "Instamazon" - Vila Amazônia, Parintins, Amazonas.

CUMARÚ - Semente oleaginosa própria para perfumaria e fins medicinais. Cotação em quilo. Safra: 19.000 quilos.

Exportadores:

Ezagui, Irmão & Cia. Ltda. - Rua Guilherme Moreira 296 - C.P. 17 - End. Teleg. "Moisés".

B. Levy & Cia. - Rua Guilherme Moreira n. 150 - C. P. 63 - End. Teleg. "Remanso".

Paulo Levy & Cia. - Rua Marechal Deodoro ns. 135 e 143 - C.P. 235 - End. Teleg. "Univers".

I. J. Benzecry - Rua Teodureto Souto 125 - C.P. 105 - End. Teleg. "Pazul".

Bomfim & Cia. - Rua Marechal Deodoro 91 - C.P. 67 - End. Teleg. "Manoa".

M. E. Serfati & Cia. - Rua Guilherme Moreira 187 - C.P. 264 - End. Teleg. "Serfati"

J. Abecassis - Rua Marechal Deodoro 127 - C.P. 235 - End. Teleg. "Jack".

T. J. Dunn - Rua Marechal Deodoro 229 - C.P. 82-A - End. Teleg. "General"

CACAU - Exporta-se em sacas de 90 quilos. Unidade para cotação: @ de 15 quilos. Safra: 280.000 ks.

Exportadores:

Berringer & Cia. - Rua Marechal Deodoro n. 63 - C.P. 6-A - End. Teleg. "Berringer".

Ezagui, Irmão & Cia. Ltda. - Rua Guilherme Moreira 296 - C.P. 17 - End. Teleg. "Moisés".

I. J. Benzecry - Rua Teodureto Souto 125 - C.P. 105 - End. Teleg. "Pazul".

Bomfim & Cia. - Rua Marechal Deodoro 91 - C.P. 67 - End. Teleg. "Manoa".

J. Abecassis - Rua Marechal Deodoro 127 - C.P. 235 - End. Teleg. "Jack".

PUXURI - Fava medicinal. Cotação em quilo. Safra: 1.200 quilos.

Exportadores:

Paulo Levy & Cia. - Rua Marechal Deodoro ns. 135 e 143 - C.P. 235 - End. Teleg. "Univers".

I. J. Benzecry - Rua Teodureto Souto 125 - C.P. 105 - End. Teleg. "Pazul".

Bomfim & Cia. - Rua Marechal Deodoro 91 - C.P. 67 - End. Teleg. "Manoa".

M. E. Serfati & Cia. - Rua Guilherme Moreira 187 - C.P. 264 - End. Teleg. "Serfati"

Neale & Cia. (Manáos) Ltda. - Praça 15 de Novembro 137 - C.P. 367 - End. Teleg. "Neale"

JARINA - Marfim vegetal para fabricar botões, etc. Vende-se em dois tipos: graúda e miúda. Cota-se em quilos. Safra: 170.000 ks.

Exportadores:

Berringer & Cia. - Rua Marechal Deodoro n. 63 - C.P. 6-A - End. Teleg. "Berringer".

B. Levy & Cia. - Rua Guilherme Moreira n. 150 - C. P. 63 - End. Teleg. "Remanso".

Bomfim & Cia. - Rua Marechal Deodoro 91 - C.P. 67 - End. Teleg. "Manoa".

Peres, Sabbá & Cia. - Rua Guilherme Moreira 221 - C.P. 26 - End. Teleg. "Industria".

I. B. Sabbá - Rua Guilherme Moreira 183 - End. Teleg. "Abbas".

SALSA - Raiz medicinal de grandes virtudes. Cotação em quilos.

Exportadores:

Paulo Levy & Cia. - Rua Marechal Deodoro ns. 135 e 143 - C.P. 235 - End. Teleg. "Univers"

I. J. Benzecry - Rua Teodureto Souto 125 - C.P. 105 - End. Teleg. "Pazul".
J. R. Siqueira & Cia. - Rua Guilerme Moreira 186 - C. Postal 113 - End. Teleg. "Dina".

Bomfim & Cia. - Rua Marechal Deodoro 91 - C.P. 67 - End. Teleg. "Manoa".

IPECACUANHA em raiz:

Neale & Cia. (Manáos) Ltda. - Praça 15 de Novembro 137 - C.P. 367 - End. Teleg. "Neale".

JUTA - fibra vegetal indiana, adptada ao solo amazonense. Produto superior ao de procedência asiática. Destinada a todas as aplicações correntes desse material. Exporta-se em tipos classificados oficialmente. Cotação em quilos. Safra para 1941: 2.500 toneladas.

Exportador: Companhia Industrial Amazonense S/A. - End. Teleg. "Instamazon" - Vila Amazônia, Parintins, Amazonas.

Fonte: Revista Associação Comercial do Amazonas nº 293, de maio/1941.

EMPRESAS FILIADAS À ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DO AMAZONAS EM 1971

Integravam o quadro social da Associação Comercial do Amazonas, no ano do seu Centenário (1971), as seguintes empresas e pessoas:

A.F. da Silva & Cia. Ltda.
Abdon & Cia.
Abrahim Irmão & Cia.
A Crítica
Abraham J. Pazuelo
Alberto Mimom Gonçalves Sabbá
Álvaro Bandeira de Mello
Armando dos Santos
Ag. Zail Rep. e Corret. Ltda.
Agobar Garcia (Seguros) Ltda.
Andrade, Santos & Cia. Ltda.
Antonio M. Henriques & Cia.
Antonio Montenegro
Agesilau J. Gonçalves de Araujo
Administração Porto de Manaus
Agro-Industrial Mercantil S/A
Alexandre David Antonio & Cia.
Agencia Selvatur Ltda.
Amazônida Imp. Exp. Ltda.
Alfredo Jacob Gastuss
Americana e Continental Ltda.
Bank of London & South America
Banco Brasileiro Descontos S/A
Banco Português do Brasil S/A
Banco Crédito Real Minas Gerais
Banco Mercantil Mina Gerais S/A
Banco Com. Ind. Pernambuco S/A
Banco Nacional do Norte S/A
Banco Andrade Arnaud S/A
Banco Com. Ind. Minas Gerais
Banco Nacional Minas Gerais S/A
Banco Comercial da Produção S/A
Banco do Estado do Acre S/A
Banco da Lavoura Minas Gerais
Banco Com. e Ind. América do Sul
Banco da Amazônia S/A
Banco do Estado do Amazonas S/A
Banco do Estado de São Paulo
Benjamin Jacob Benzecry
Booth (Brasil) Ltda.
Braga & Cia.
Ferragens e Louças União Ltda.
Ferreira da Silva & Cia. Ltda.
Francisco das Chagas Alves
Felipe Isper Abrahim
Henrique Pinto & Cia.
Hotel Amazonas (Turismo) Ltda.
Higson (Manaus) Imp Exp Ltda.
Hore (Madeiras) S/A
Ind. de Café Manaus Ltda.
Isaac B. Sabbá
Imp Estivas e Bebidas Ltda.
Isaac Jacob Benzecry
Importadora Bulbol Ltda.
Ind Moageira de Trigo Amazonas
Imp de Máquinas e Equipamentos
Ind Beneficiadora de Borrachas
Jayme Salgado
J.G. Araújo & Cia. Ltda.
J.R. Siqueira & Cia.
J. da Câmara
J. Rufino & Cia.
J. Soares Ferragens S/A
J.A. Leite (Navegação) Ltda.
Jacob Paulo Levy Benoliel
Jayme Bittencourt de Araújo
Jorge Assad Aucar
José Airton Pinheiro
Julio Cesar Garcia de Souza
Jorge Silva, Ferragens S/A
J. Sabbá & Cia.
José Antonio, Ferragens S/A
J.S. Amorim (Aviamentos) S/A
J. Macêdo & Cia.
Jacob Sabbá
J.A. Castro & Cia.
Jacob M. Ezagui
J.G. Aráujo & Cia (Exp) Ltda
José Cruz
José Ribeiro Soares
Matadouro Frigorífico de Manaus
Madeiras Compensadas Amazônia

Benarrós & Irmão
Barros, Filhos & Cia.
Beta Ind. Com. de Jóias Ltda.
Benchimol, Irmão & Cia. Ltda.
Cia. Industrial Amazonense-CIA
Cia. Nacional de Borrachas
Cia. de Nav. Marítima Netumar
Carlos Alberto Garcia de Souza
Cimaza - Cia. Amazônia Imp.
Certam - Comércio e Engenharia
Curtume Canadense Ltda.
Cia. de Petróleo da Amazônia
Cia. Siderúrgica da Amazônia
C. Almeida, Ferragens S/A
Cointer Ltda.
Cimentos da Amazônia S/A-CIMAM
Cerâmica Tarumã Ltda.
Casas do Óleo Ltda.
Combrasil S/A - Rep. e Com.
Curtume Rio Negro Ltda.
Cia. Desenvolvimento da Amzônia
Coop. Agr. Mixta Efigênio Sales
Cervejaria Miranda Corrêa S/A
Com. Imp. Exp. Ltda. - Coimex
Cia Indl Coml Bras Prod (Nestlé)
Credi-Alves Ltda.
Caram Abrahim & Cia.
Cia. Eletricidade de Manaus
Comarsa S/A - Maq. e Veículos
Cia Industrial Norte (Cianorte)
Cia Cigarros Souza Cruz
Cesar & Cia. Ltda.
Central de Ferragens S/A
Coopel Ltda.
Cia Amaz Cereais Armazéns Gerais
Cia Amaz Saponificação
Danilo Duarte de Mattos Areosa
Dioclecio Rodrigues Correa
Diogenes Tavares dos Santos
Domicio Araújo Ferreira
Duque-Fábrica de Jóias Ltda.
E.V. d'Oliveira & Cia.
Elias Ferreira da Silva
Emp Nac Madeiras Tropicais Ltda
Eletro-Ferro, Construções S/A
Empresa Industrial Ltda.
Ezagui & Cia. Ltda.
Imp Exp Osterne Ltda.
Moinho Amazonas Ltda.
Manuel G. Domingues & Cia Ltda
Macapá (Com Ind Agr Extrativa)
Mário Gonçalves Sabbá
Moisés Gonçalves Sabbá
Milton Nogueira Marques
Matheus Silva & Cia Ltda
Marcosa S/A-Máq Rep Com e Ind
Manuel Ribeiro
Martins dos Santos & Filhos
Manbra S/A - Rep e Com
Moto Importadora Ltda
Moyses B. Israel
Nóvoa & Cia Ltda
Norteletrica Ltda
N. Pazuelo & Co. (Manaus) Ltda
Navegação Paulo Pereira Ltda
Nunes Thomaz Estivas S/A
Otávio Reis & Cia Ltda
Oswaldo Alves da Silva
Oliveira, Barbosa & Cia Ltda
Paulo Levy & Cia
Prudêncio Lopes Venâncio
Posto Sete Ltda
Pedro Fonseca
Paulo do Vale Pereira Filho
Pinto & Cia
Papaguara S/A - Massas Aliment
Renato do Araújo
Rocha Aguiar S/A-Ind Com Ag
Rádio Baré Ltda
Representações e Comércio DORIS
Raimundo Viriato B. Rodrigues
R. Pereira & Cia Ltda
Raimundo Nonato Soares Braga
Rabello Silva & Cia
Sinfrônio & Cia
Soc Coml de Representações S/A
Sadala & Cia
Soc de Imp e Exp Ltda - SIEL
Soc de Com e Transporte Ltda
Souza Arnaud S/A
Sardinha & Cia Ltda
S. Monteiro Ltda
S.A. White Martins
Sind Desp Aduaneiros de Manaus
Sergio Cardoso & Cia Ltda
Simões & Cia Ltda

Elias Ramiro Bentes
Empresa Jornal do Comercio Ltda
Fiação e Tec de Juta Amazônia
Fábrica Virrosas Ltda
Francisco Fernandes Barbosa
Ferragens Pinheiro Ltda
Fab Bebidas Andrade S/A
Favorita Ltda.
Farias, Nobre Ltda.
Fernando Matos de Souza
M. Silva & Cia.
Soares Carvalho, Sabões e Óleos
Soc Comissária de Rep Ltda
Serv Aéreos Cruzeiro do Sul S/A
Teixeira Pinto & Cia Ltda
Usina Rian Ltda
Lopes, Santos, Esteves & Cia
Lojas Brasileiras Preços Ltda
Luciano Marques & Cia
Lundgren Tecidos S/A
Santos & Cia Ltda

EXPORTAÇÃO PARA O EXTERIOR

ESTADO DO AMAZONAS

PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS EM 1993

1	MOTOCICLETAS E SUAS PARTES		30.911.642
2	LAMINADOS E COMPENSADOS DE MADEIRA		28.670.614
3	LÂMINAS E APARELHOS DE BARBEAR		23.520.618
4	FITAS MAGNÉTICAS P/GRAVAÇÃO		10.154.976
5	CASTANHA-DO-BRASIL		5.069.569
6	COPIADORAS E SUAS PEÇAS		3.835.720
7	PARAFUSOS ETC		3.566.400
8	COMBUSTÍVEIS E LUBRIFICANTES		2.650.907
9	PEIXES ORNAMENTAIS		2.077.114
10	ISQUEIROS A GÁS		1.856.918
11	LENTES OFTÁLMICAS		1.615.145
12	OUTRAS PARTES P/MÁQ. AUTOM.		1.599.737
13	ÓLEO ESSENCIAL DE PAU-ROSA		1.439.707
14	FILÉ DE PEIXE CONGELADO		1.392.739
15	SORVA		1.326.646
16	COURO BOVINO CURTIDO		1.039.260
17	JOGOS DE VÍDEO		942.241
18	TUBOS DE FERRO E AÇO		442.041
19	IMPRESSOS		413.252
20	GUARANÁ DESIDRATADO EM GRÃO		413.059
21	RELÓGIOS DE PULSO		411.635
22	PIMENTA PRETA NÃO TRITURADA		397.125
23	PEDRAS PARA ISQUEIRO		394.632
24	MOLDES PARA GARRAFAS		321.561
25	TOMADAS ELÉTRICAS		292.816
26	CANETAS ESFEROGRÁFICAS		263.139
27	CARTAS DE JOGAR		237.482
28	CONES DE GUTA-PERCHA		231.271
29	CIRCUITO IMPRESSO		224.006
30	BÁLSAMO DE COPAIBA		219.438
31	UNIDADES DE ENTRADA P/MÁQ. AUTOM.		211.424
	T O T A L	US$	126.142.834

EXP3-93

EXPORTAÇÃO PARA O EXTERIOR

ESTADO DO PARÁ - 1993

PRODUTOS	PESO (ton)	FOB - US$
1. PRODUTO MINERAL	37.301.948	1.153.202.192
. Hematita não aglomerada	29.887.183	535.356.458
. Alumínio não ligado	341.392	383.551.708
. Bauxita	6.301.673	145.138.950
. Caulim lavado	525.611	54.858.713
. Minério de manganês	184.654	15.313.316
. Silício	12.522	10.305.490
. Ferro gusa	48.273	5.276.793
. Estanho não ligado	640	3.400.764
2. MADEIRA E PASTA QUÍMICA	789.681	303.869.386
. Madeira	445.623	213.267.617
. Pasta química de madeira	344.058	90.601.769
3. PRODUTOS AGRÍCOLAS, EXTRATIVOS E PESCAS	57.004	121.676.616
. Palmitos em conserva	8.176	25.378.911
. Pimenta-do-reino	19.195	20.792.239
. Cacau	11.914	14.924.194
. Suco de maracujá	1.064	1.664.977
. Camarões congelados	5.176	39.264.575
. Peixes	1.908	4.051.095
. Bexigas natatórias	120	800.974
. Lagostas	32	714.152
. Castanha-do-Brasil	9.055	13.400.350
. Couros e peles	364	685.149
4. OUTROS PRODUTOS	28.812	38.277.924
. Cigarros de fumo	145	830.663
. Tecido OBT de lâmina	684	1.684.798
. Outros	27.983	35.762.463
5. EXPORTAÇÃO DEZEMBRO - ESTIMATIVA		147.018.738
TOTAL	38.177.445	1.764.044.856

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior - FIEPA - Divisão Técnica - Belém
Observações do Prof. Samuel Benchimol
1) No ano de 1993, como só tínhamos os dados da exportação de Jan/Nov, calculamos a exportação de Dezembro por extrapolação, com base na média exportada dos onze meses anteriores. O produto mineral exportado representou, em 1993, cerca de 70% do total; madeira e pasta química 17,22%; produtos agrícolas, extrativos e pesca 6,9%.

(EXP-1)

PRINCIPAIS EMPRESAS EXPORTADORAS DE MANAUS - 1993

Empresas	Valor exportação US$
01. MOTO HONDA DA AMAZÔNIA LTDA.	29.950.485
02. GILLETTE DA AMAZÔNIA S/A. - IND. MAD. COMP.	18.343.999
03. GETHAL AMAZONAS S/A. - IND. MAD. COMP.	13.151.785
04. BASF DA AMAZÔNIA S/A.	10.180.428
05. CAROLINA IND. COM. MAD. TROPICAIS	5.823.254
06. CIEX - COMÉRCIO IND. E EXPORTAÇÃO	3.944.127
07. WILKINSON SWORD DA AMAZÔNIA	3.877.936
08. SASIMA INDÚSTRIA DA AMAZÔNIA LTDA.	3.566.400
09. I. B. SABBÁ	3.447.610
10. XEROX DO AMAZONAS S/A.	3.275.597
11. TECNOCÉRIO S/A.	3.112.853
12. PETROBRÁS - PETRÓLEO BRASILEIRO S/A.	2.841.045
13. AMAPLAC S/A. - INDÚSTRIA DE MADEIRAS	2.390.592
14. COMPENSA - MADEIRA COMPENSADA DA AMAZÔNIA	2.315.124
15. WAGNER DA AMAZÔNIA S/A.	2.231.665
16. CIM - COMPANHIA INDUSTRIAL DE MADEIRAS	2.200.741
17. IBM - EMPRESA BRASILEIRA DE EXPORTAÇÃO	1.684.892
18. IALO IND. AMAZ. DE LENTES OFTÁLMICAS	1.634.978
19. TECTOY INDÚSTRIA DE BRINQUEDOS S/A.	1.201.389
20. CURTUME CANADENSE LTDA.	1.120.947
21. YAMAHA DA AMAZÔNIA LTDA.	1.092.794
22. BIO INTER IND. E COM.	801.525
23. CIFEC - COMPENSADOS DA AMAZÔNIA	703.673
24. TURKYS AQUARIUM LTDA.	608.265
25. FÁBRICA AMAZ. DE COMP. PLÁSTICOS LTDA.	519.760
26. SHOWA DO BRASIL LTDA.	442.205
27. COELMA S/A. IND. DE COMP. ELETRÔNICOS	434.431
28. IBF DA AMAZÔNIA IMPRESSOS DE SEGURANÇA	413.252
29. AQUARIUM CORYDORAS LTDA.	385.551
30. UNIVERSAL COMP. ELETRÔNICOS	382.945
31. J. A. LOUREIRO	377.726
32. NELIMA INDÚSTRIA DE RELÓGIOS S/A.	373.428
33. TANARI INDUSTRIAL	336.035
34. CISPER DA AMAZÔNIA	321.561
35. BENCHIMOL, IRMÃO & CIA. LTDA.	306.526
36. MOLEX ELETRÔNICA	301.723
37. SONY DA AMAZÔNIA	234.732
38. ALFA DIGITAL	230.005
39. GOODY COMÉRCIO DE ALIMENTOS LTDA.	229.788
40. COINPA SOC. IND. DE METAIS PRECIOSOS	228.250
41. PHILCO DA AMAZÔNIA S/A.	217.497
42. PRESTIGE AQUARIUM LTDA.	210.556

(EXP4-93)

50 MAIORES EMPRESAS INDUSTRIAIS DE MANAUS POR FATURAMENTO - 1990-1993

EMPRESA *	POR ORDEM ORDINAL			
	1990	1991	1992	1993
SHARP DO BRASIL S/A. IND. EQUIP. ELETR..	1	1	1	1
SEMP TOSHIBA DA AMAZÔNIA	6	6	3	2
PHILIPS DA AMAZÔNIA S/A. IND. ELETR.	2	3	2	3
PHILCO DA AMAZÔNIA S/A.	5	4	4	4
EVADIN INDÚSTRIAS AMAZÔNIA S/A.	9	9	10	5
CCE DA AMAZÔNIA S/A.	4	2	6	6
GRADIENTE INDUSTRIAL S/A.	8	8	9	7
RECOFARMA INDÚSTRIA DO AMAZONAS LTDA.			28	8
MOTO HONDA DA AMAZÔNIA LTDA.	3	5	5	9
XEROX DO AMAZONAS S/A.	16	47	7	10
TECTOY IND. DE BRINQUEDOS S/A.	18	10	8	11
GILLETTE DA AMAZÔNIA S/A.	15	16	11	12
SANYO DA AMAZÔNIA S/A.	17	15	14	13
PRITEFISA TECELAGEM FIOS SINT. DA AMAZÔNIA	19	22	21	14
SONY DA AMAZÔNIA LTDA.	24	20	16	15
PANASONIC DA AMAZÔNIA S/A.	10	14	13	16
TECNOCÉRIO S/A.	23	23	18	17
EVADIN COMPONENTES DA AMAZÔNIA S/A.	13	12	17	18
SMD - IND. DE COMP. E EQUIP. ELETRÔNICOS	154	119	86	19
DISMAC INDUSTRIAL S/A.	44	54	30	20
FÁBRICA AMAZ. DE COMP. PLÁST. E MET. LTDA.	45	44	22	21
CALOI NORTE S/A.	31	48	36	22
NELIMA INDÚSTRIA DE RELÓGIOS S/A.	38	33	29	23
COIMPA SOC. IND. DE METAIS PREC. DA AMAZÔNIA	25	28	20	24
ELGIN INDUSTRIAL DA AMAZÔNIA LTDA.	54	34	37	25
BRASTEMP DA AMAZÔNIA S/A.			54	26
PCI COMPONENTES DA AMAZÔNIA LTDA.	50	55	45	27
YAMAHA MOTOR DA AMAZÔNIA LTDA.	22	19	24	28
SONY COMPONENTES LTDA.	183	92	93	29
TECHNOS DA AMAZÔNIA IND. COM. LTDA.	30	37	33	30
KODAK DA AMAZÔNIA IND. E COM. LTDA.	180	153	62	31
UNIVERSAL COMPONENTES ELETRÔNICOS LTDA.			15	32
MILMAR INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.	37	25	32	33
VIDEOLAR DA AMAZÔNIA S/A.	85	57	58	34
WILKINSON SWORD DA AMAZÔNIA S/A.	66	68	40	35
ABRIL VÍDEO DA AMAZÔNIA S/A.	68	40	38	37
MONARK DA AMAZÔNIA S/A.	76	81	68	38
BASF DA AMAZÔNIA S/A.	27	41	31	39
BETA S/A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO	36	43	51	40
ITAUTINGA AGRO INDUSTRIAL S/A.	40	29	27	41
MULTIBRÁS DA AMAZÔNIA S/A.	32	36	48	42
ALFA DIGITAL S/A.	90	58	35	43
CCE COMPONENTES DA AMAZÔNIA S/A.	46	17	77	44

* *Empresas com faturamento a partir de US$25 milhões de dólares.*
** *Previsão até Dez/93.*
Fonte: Indicadores Industriais da Suframa.

(EXP6-93)

EVOLUÇÃO DO FATURAMENTO DAS MAIORES EMPRESAS INDUSTRIAIS - 1993

Empresa	Crescimento em %		
	Período 90-91	Período 91-92	Período 92-93
SMD IND. DE COMP. E EQUIP. ELETRÔNICOS	13,20	(42,90)	2.185,00
RECOFARMA INDÚSTRIA DO AMAZONAS	(0,00)	(0,00)	306,00
KODAK DA AMAZÔNIA E COMÉRCIO LTDA.	6,60	393,00	169,00
MONARK DA AMAZÔNIA S/A.	(30,70)	17,70	154,00
CCE COMPONENTES DA AMAZÔNIA S/A.	100,00	(86,70)	142,00
WILKINSON SWORD DA AMAZÔNIA S/A.	(21,40)	63,00	131,00
SONY COMPONENTES LTDA.	(21,80)	4,20	123,00
PRITEFISA TECELAGEM DE FIOS SINTÉTICOS	(51,70)	(6,10)	121,00
EVADIN INDÚSTRIAS AMAZÔNIA S/A.	(38,50)	(33,30)	112,00
VIDEOLAR DA AMAZÔNIA S/A.	46,50	(19,00)	106,00
DISMAC INDUSTRIAL S/A.	(50,00)	56,60	104,00
PCI COMPONENTES DA AMAZÔNIA	(39,50)	10,20	102,00
CALOI NORTE S/A.	(55,40)	20,60	94,00
ELGIN INDÚSTRIA DA AMAZÔNIA LTDA.	21,80	(18,70)	77,00
GRADIENTE INDUSTRIAL S/A.	(37,50)	(34,40)	71,00
SEMP TOSHIBA AMAZONAS S/A.	(21,90)	(14,90)	71,00
SANYO DA AMAZÔNIA S/A.	(17,90)	(29,80)	69,00
SONY DA AMAZÔNIA S/A.	17,70	(0,00)	68,00
BETA S/A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO	(45,00)	(27,80)	65,00
NELIMA INDÚSTRIA DE RELÓGIOS S/A.	(21,00)	(10,00)	53,00
MULTIBRÁS DA AMAZÔNIA S/A.	(37,00)	(40,00)	47,00
TECHNOS DA AMAZÔNIA IND. COM. LTDA.	(43,20)	(6,50)	38,00
EVADIN COMPONENTES DA AMAZÔNIA S/A.	(0,00)	(55,00)	37,00
TECNOCÉRIO S/A.	(31,70)	7,30	36,00
SHARP DO BRASIL S/A. IND. EQUIP. ELET.	(22,00)	(19,80)	28,00
CCE AMAZÔNIA S/A.	(7,50)	(54,10)	26,00
GILETTE AMAZÔNIA S/A.	(28,00)	21,80	17,00
FÁBRICA AMAZ. COMP. PLÁSTICOS METÁLICOS	(38,90)	91,60	17,00
PHILIPS AMAZÔNIA S/A. IND. ELETRÔNICA	(48,50)	(23,00)	16,00
ABRIL VÍDEO DA AMAZÔNIA S/A.	55,50	(5,50)	15,00
MILMAR INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.	8,00	(40,70)	14,00
TECTOY INDÚSTRIA DE BRINQUEDOS S/A.	28,40	(14,50)	11,00
PANASONIC DA AMAZÔNIA S/A.	(49,00)	(25,80)	9,00
PHILCO DA AMAZÔNIA S/A.	(14,00)	(30,90)	9,00
XEROX DA AMAZÔNIA S/A.	(80,70)	536,90	5,00
YAMAHA MOTOR DA AMAZÔNIA LTDA.	(20,90)	(35,00)	4,00
ALFA DIGITAL	47,40	56,00	(0,00)
BASF DA AMAZÔNIA S/A.	(57,70)	7,90	(1,00)
COIMPA SOC. INDUSTRIAL METAIS PRECIOSOS	(36,20)	16,80	(6,00)
MOTO HONDA DA AMAZÔNIA LTDA.	(40,00)	(32,80)	(18,00)
ITAUTINGA AGRO INDUSTRIAL S/A.	(8,80)	(11,00)	(18,00)
BRASTEMP DA AMAZÔNIA S/A.	(0,00)	(0,00)	(72,00)

Fonte: Indicadores Industriais da Suframa

(EXP5-93)

100 (CEM) MAIORES IMPORTADORAS (COMÉRCIO), DE MANAUS - 1993, POR EMISSÃO DE GUIAS INTERNADAS

1. J. MIRANDA FILHO - SUKATÃO
2. APOLO IMPORTADORA LTDA.
3. BENCHIMOL, IRMÃO & CIA. LTDA. - LOJAS BEMOL
4. SHARP DO BRASIL S/A. IND. DE EQUIP. ELETRÔNICOS
5. IMPORTADORA OLIVEIRA LTDA.
6. TOP INTERNACIONAL LTDA.
7. M T I IMPORTAÇÃO E REPRESENTAÇÃO LTDA.
8. HIDROMAC IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.
9. COMERCIAL LEÃO IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.
10. IMPORTADORA E EXPORTADORA JIMMY LTDA.
11. IMPORTADORA VIDEOTRON LTDA.
12. CRISTINA COMPONENTES ELETRÔNICOS LTDA.
13. AMAZONAS COMÉRCIO LTDA.
14. IMPORTADORA BELMIROS LTDA.
15. IMPORTADORA DE ELETRODOMÉSTICOS DIPLOMATA LTDA.
16. IMPORTADORA ELETRÔNICA MONTREAL LTDA.
17. ISAAC BENCHIMOL & CIA. LTDA.
18. DBD RELÓGIOS E ARTIGOS ELETRO ELETRÔNICOS LTDA.
19. BARBOSA COUTO IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.
20. JOA IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.
21. MOTO HONDA DA AMAZÔNIA LTDA.
22. CASAS DO ÓLEO LTDA.
23. IMPORTADORA JENNY LTDA.
24. INDÚSTRIA E COMÉRCIO CLIMA FRIO LTDA.
25. FACIT DA AMAZÔNIA LTDA.
26. 5 (CINCO) M (EMES) TURISMO LTDA.
27. ELECTRONIC CENTER LTDA.
28. MANSANI IMP. EXP. COMÉRCIO E REPRESENTAÇÃO LTDA.
29. COENCIL COMÉRCIO IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.
30. FLÓRIDA INTERNACIONAL LTDA.
31. IMPORTADORA TV LAR LTDA.
32. ATARI COMERCIAL DE ARTIGOS ELETRO ELETRÔNICOS LTDA.

33. ORIENTE IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.
34. SARATOGA IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.
35. TECNOVIDEO DA AMAZÔNIA S/A.
36. IMPORTADORA MUNDIAL LTDA.
37. MURATA WORLD COMERCIAL LTDA.
38. PLATENSE LTDA.
39. PARVANI INTERNACIONAL LTDA.
40. CIEX COMÉRCIO INDÚSTRIA E EXPORTAÇÃO LTDA.
41. NEMO IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.
42. BISHOP BICHARA IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.
43. OLIVEIRA & CIA. LTDA.
44. IMPORTADORA ORION LTDA.
45. DICONOR DISTRIBUIDORA COMERCIAL DO NORTE LTDA.
46. PHILIPS DA AMAZÔNIA S/A INDÚSTRIA ELETRÔNICA
47. SPELL IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.
48. VIDEOLAR DA AMAZÔNIA S/A.
49. DADOS REPRESENTAÇÕES E SISTEMAS LTDA.
50. P LACHMAN TIRTHDAS
51. IMPOTADORA E EXPORTADORA ELETRO ELETRÔNICOS SOYZA LTDA.
52. A. K. HEMNANI
53. BENARRÓS DIESEL LTDA.
54. J BASTOS DA SILVA
55. SANJAY IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.
56. PONTE IRMÃOS & CIA. LTDA.
57. SB INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
58. SANKEY IMP DE ARTIGOS ELETRÔNICOS LTDA.
59. INTERCOM INTERNATIONAL COM E REPRESTAÇÕES LTDA.
60. SOLIMÕES IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.
61. M CAMPOS COMERCIAL LTDA.
62. ARON HAKIMI IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO
63. CALDERARO TOMAZ & CIA. LTDA.
64. ATLÂNTICA COMÉRCIO DE ELETRO-ELETRÔNICOS LTDA.
65. JASSUMAL LTDA.
66. ASCAR COM IMP E EXP DE PROD ELETRÔNICOS LTDA.
67. IMPORTIQUE IMPORTADORA E EXPORTADORA LTDA.
68. ELOY'S IMPORTAÇÃO LTDA.

69. A NATIONAL LTDA.
70. CAP - CENTRO DE ASSESSORIA EM PROCESSAMENTE DE DADOS LTDA.
71. BENZION INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
72. B R MIRPURI
73. MESBLA DA AMAZÔNIA LTDA
74. IMPORTADORA JOMAR LTDA
75. COPREL IMPORTADORA E EXPORTADORA LTDA
76. TOBY INTERNACIONAL LTDA.
77. ANTONIO RODRIGUES & CIA LTDA.
78. DOGI COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA.
79. FÁBRICA LUSEIA LTDA..
80. COPLAST IND E COM DE RESÍDUOS PLÁSTICOS LTDA.
81. ANDRESOM COMERCIAL E IMPORTADORA LTDA.
82. IMPORTADORA E EXPORTADORA PARAMOUNT LTDA.
83. H H D BOMFIM & CIA LTDA.
84. IMPORTADORA SILVIA LTDA.
85. W R MAGALHÃES
86. SUPRA IMPORTAÇÃO LTDA.
87. BILFRAN IMPORTADORA E EXPORTADORA LTDA.
88. LUNDGREN IRMÃOS TECIDOS S/A - CASAS PERNAMBUCANAS
89. MARCODIESEL IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.
90. SEMP TOSHIBA AMAZONAS S/A.
91. PRINCE COMÉRCIO IMP E EXP LTDA.
92. NEW TIME IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.
93. PINGO DE GENTE ARTIGOS INFANTIS LTDA.
94. OPEN IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.
95. JOSÉ EDIVIO MOREIRA
96. J C DOWLANI
97. MG EMPREENDIMENTOS LTDA.
98. MELO COM IMP E EXP DE PEÇAS E ROLAMENTOS LTDA
99 . GONÇALVES IMP E EXP APARELHOS ELETRÔNICOS LTDA.
100. TOKO COMERCIAL E IMPORTADORA LTDA.

(EXP7-93)

MANAUS ANTIGA E EMPRESAS DE OUTRORA: FOTOS E IMAGENS

O tempo passa e, com ele, as empresas vem e vão. Todas nascem, muitas crescem, poucas prosperam e sobrevivem à passagem dos anos e gerações. São filhas e produtos do seu tempo e de sua época, deixando, nas sua passagem, a marca, o estilo e o modo de vida da sociedade em que foram criadas. Pouquíssimas ultrapassam a vida dos seus donos e patrões que a conceberam e dirigiram. Na ausência de sucessores, ou porque o tempo de prosperidade ruiu, elas sucumbem à marcha inexorável da decadência, da morte ou falência e liquidação.

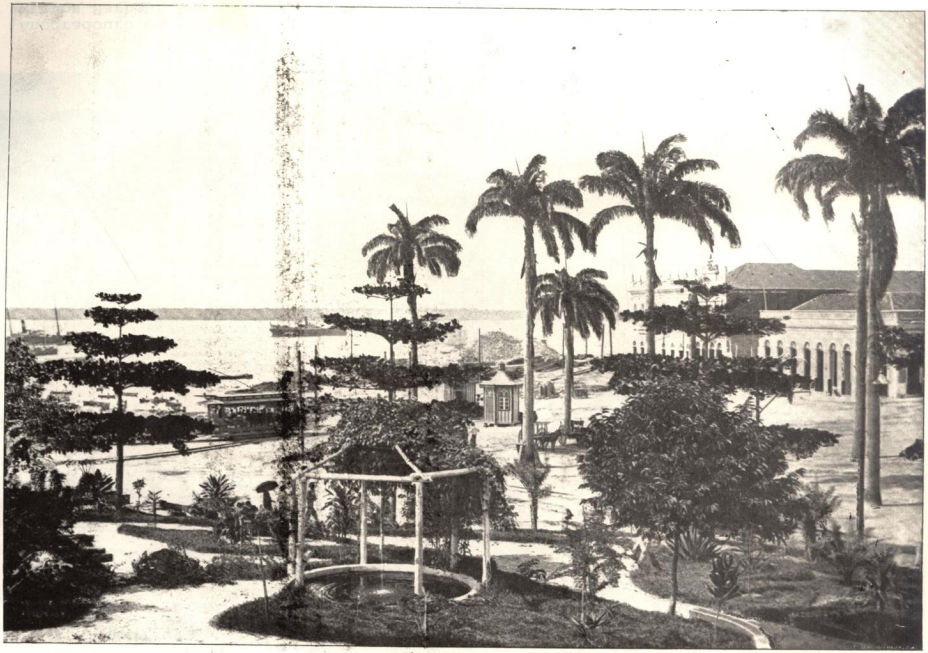
Assim, a cada geração ou ciclo surge um determinado número de empresas familiares dominantes, que enriquecem ao longo da prosperidade e depois entram em declínio, ou perecem quando surge a conjuntura adversa, ou seus donos, pelo envelhecimento, não dão continuidade aos seus negócios. Quando a crise é vencida e um novo ciclo desponta no horizonte, novos atores, agentes e empresas surgem localmente, ou são atraídas do exterior e de outras regiões do país. Geralmente o tempo de vida dessas empresas não ultrapassa a 30 ou 40 anos, acompanhando o curso existencial de seus fundadores. Tempo esse que pode ser dobrado ou extendido. caso surjam filhos e sucessores hábeis e capazes de dar continuidade à obra dos pais e avós.

Rever a vida empresarial amazonense através dessas eras de descontinuidade desses ciclos é um exercício de histórica relevância para bem compreender o padrão, o tipo e o modelo de crescimento eufórico de curto prazo, interrompido por hiatos, vazios e colapsos dessas atividades produtivas intermitentes. Vale a pena, pois, relembrar a história, o perfil e o desempenho delas e de seus dirigentes, o que vimos tentando fazer ao longo deste documento. A título de ilustração, para melhor caracterizar o ambiente da época e recuperar a memória urbana, incluímos fotografias da Manaus antiga, com as suas principais avenidas, logradouros, centro comercial e edifícios existentes no princípio do século.

Agora, para materializar essas imagens, vamos estampar as fotos das sedes dessas empresas, razões sociais, companhias, empórios, armazéns, bares, restaurantes e lojas de todos os tipos que floresceram em Manaus, por volta de 1900-1910, no pleno apogeu e no início da crise do ciclo da borracha. Essa fascinante viagem retrospectiva vai, nas páginas seguintes, ser retratada através das fotografias e imagens das empresas, com a cor local e o costume da época e da própria cidade de Manaus, assim como foram estampadas no **Indicador Illustrado do Estado do Amazonas, 1910,** editado por Courrier & Billiter, sendo Governador do Estado o Coronel Antonio Clemente Ribeiro Bittencourt (o Coronel "Bituca") e Superintendente de Manaus, o Coronel Domingos José de Andrade, no **Annuario de Manáos, 1913-1914,** publicado pela Typographia de "A Editora Limitada" de Lisboa, sendo Governador, de então, o Dr. Jonathas Pedrosa e Superintendente Municipal o Dr. Jorge de Morais, e no **Álbum do Amazonas 1901-1902,** publicado na administração do Governador Silverio Nery.

Manaos,' 1902

Ancoradouro da cidade antes da construção do Porto do Roadway, dos armazéns da Manaos Harbour Ltd (1904) e dos prédios da Alfândega e Guarda-Moria (1906)



Uma parte do Jardim da Matriz

Um dos Jardins da Praça da Matriz

Trapiche da Recebedoria

Antigo armazém de carga e descarga antes da construção do Porto do Roadway da Manaos Harbour Ltd (1904). Aos fundos o prédio do Tesouro do Estado construído em 1890 e a atual Rua Monteiro de Souza (Rua do Tesouro)

Manaos, 1889

Ponte sobre o Igarapé do Espirito Santo - atual avenida Eduardo Ribeiro - vendo-se aos fundos o Trapiche da Recebedoria do Estado.

Estado!

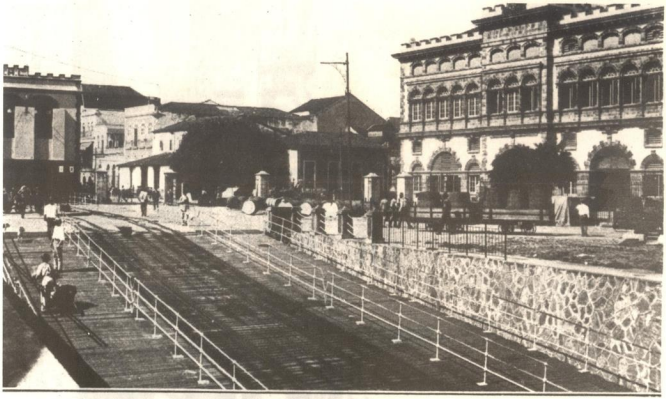
Thesouro Estadual e Recebedoria

Rua do Thesouro

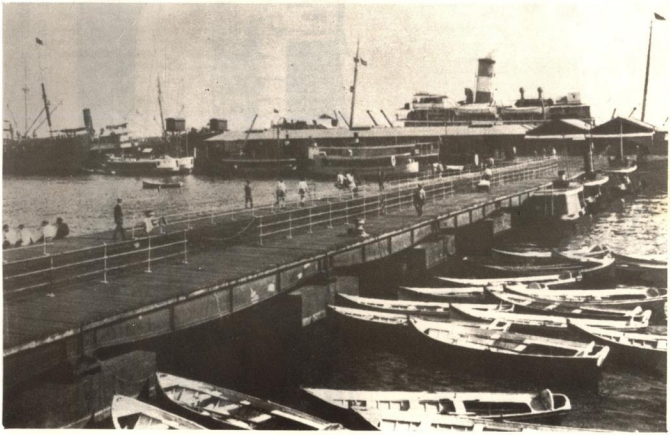
Atual Rua Monteiro de Souza que foi, no principio do século, uma das principais ruas da cidade, vendo-se à esquerda o Edifício do Tesouro, construído em 1890, e à direita os prédios das principais firmas exportadoras, bancárias e armadoras: De Lagotellerie & Cia, London and Brazilian Bank Ltd, Scholz & Cia, Booth & Cia e B.A. Antunes & Cia. Ao lado do Edifício do Tesouro ficava o Forte de São José do Rio Negro (1669), cujos escombros foram removidos no século passado.

Estrado!

Edifício-sede dos escritórios da Manaos Harbour Ltda, construído em 1907.



Entrada do Roadway da Manaos Harbour (Cliché G. Huebner & Amorim)



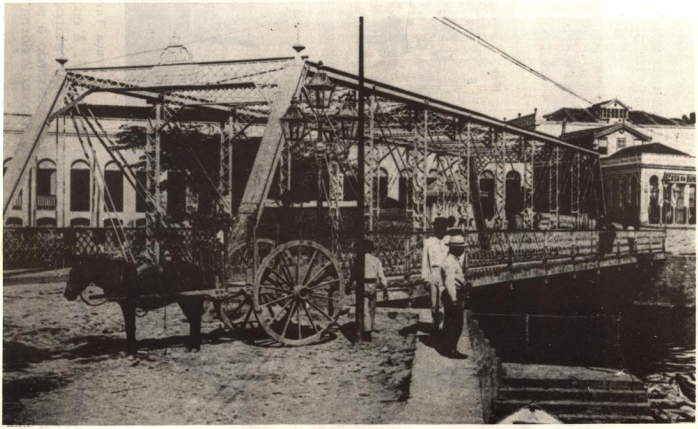
Praça Tamandaré

Aos fundos, entre as Ruas Marcílio Dias e Guilherme Moreira, o prédio dos Armazéns Andresen S/A, a principal firma compradora de borracha no início do século.

Praça Tamandaré

Estacionamento de carroceiros na Praça Tamandaré. À esquerda o antigo Trapiche Teixeira que, durante a II Guerra, serviu de hospedaria dos imigrantes nordestinos e depois armazém de mercadorias da Rubber Development Corp (RDC). Foi demolido e aterrado, passando a ser, hoje, um pátio de containers do Porto de Manaus e início da grande Avenida Beira-Rio da Manaus Moderna

REMEDIOS BRIDGE.—MANÁOS.



Ponte dos Remédios construída em 1882, em ferro fundido e forjado, sobre o Igarapé dos Remédios, que foi aterrado em 1897 (por isso passou a ser chamado de Igarapé do Aterro). Ficava situado na Praça Tamandaré, bem em frente do Edifício Tartaruga.

Rua dos Remedios

Atual Rua Miranda Leão

Mercado Publico

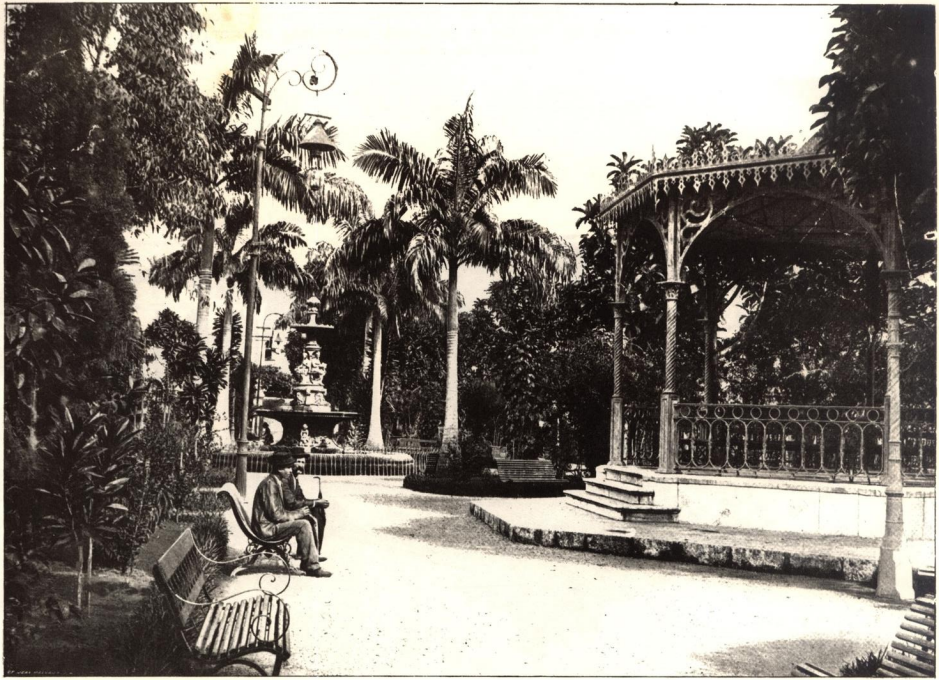
Mercado Público, construído de ferro fundido e forjado, inaugurado em 1884 e depois reformado na administração Adolpho Lisboa em 1906. A frente, voltada para o rio Negro, foi aterrada para a construção da grande avenida Beira-Rio da Manaus Moderna

Uma parte da Avenida Eduardo Ribeiro

Após o aterro do Igarapé do Espírito Santo, a Avenida Eduardo Ribeiro (antiga Rua do Palácio) tornou-se a principal rua de Manaus, onde se instalaram as grandes firmas aviadoras e exportadoras de borracha

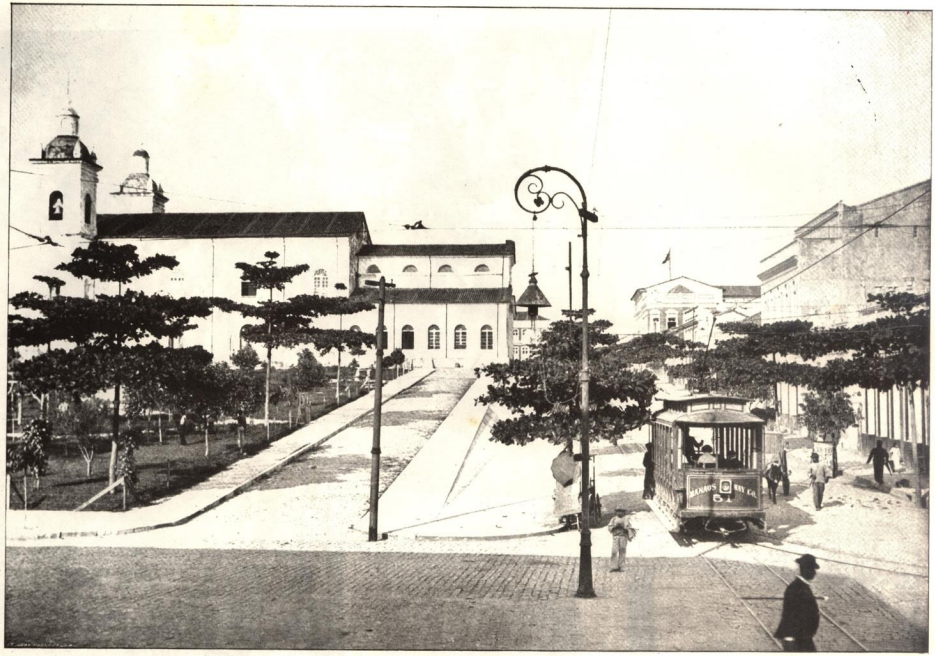
Avenida Eduardo Ribeiro. Edificios Commerciaes

Antigo Palacio do Governo
Atual Edifício da Prefeitura Municipal de Manaus, na Praça D. Pedro II, antiga Praça da República, construído em 1870-1872



Jardim do Palacio do Governo (Lado poente)

Rua Municipal



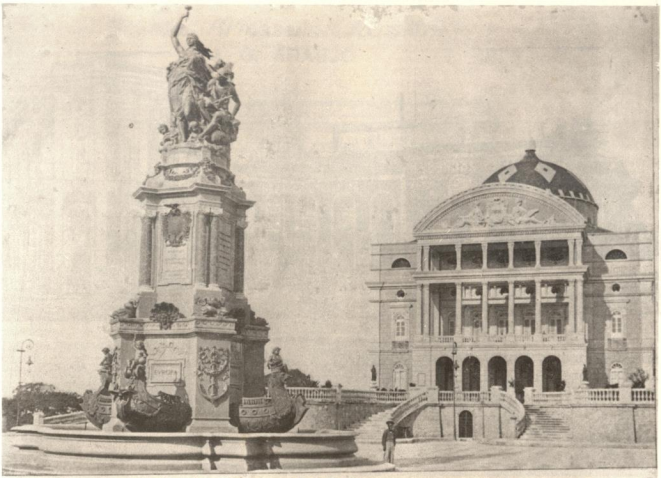
Rua Municipal
Atual Avenida 7 de Setembro

Avenida Eduardo Ribeiro

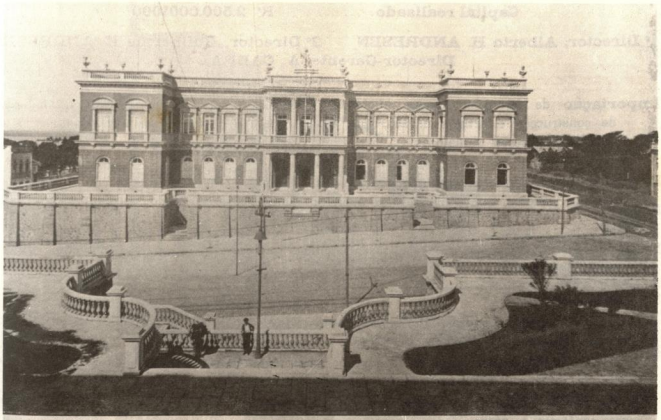
Avenida Eduardo Ribeiro

Vista da cidade tirada do Theatro

Vista aérea do Teatro Amazonas, Palácio da Justiça, Ideal Clube, Residência Maximino Correa e Praça da Saúde.



Monumento do Amazonas e Fachada do Theatro



Palacio de Justiça

MANAOS
BRAZIL

Rua Teodureto Souto (Praça Tamandaré), esquina das Ruas Marcilio Dias e Guilherme Moreira

Sociedade Anonyma "ARMAZENS ANDRESEN"

Capital realisado. . . . . R$ 2.500.000$000

1º Director, Alberto H. ANDRESEN 2º Director, Guilherme H. ANDRESEN
Director-Gerente, A. CABRAL

Importação de ferragens, louças, mobilias, fazendas, miudezas, vinhos, estivas, materiaes de construcção e artigos navaes, que vendem para a Praça e para o Commercio do Interior, a preços vantajosos.

Exportação de borracha, castanha, cacau, etc. Recebem em consignação do Interior, os mesmos generos, que collocam nas melhores condições do mercado, mediante commissão.

Navegação com vapores proprios, fazendo linhas regulares para os rios Solimões, Purús, Juruá e Madeira.

Secção Bancaria :

SACCAM sobre Londres, Paris, Hamburgo, New-York, e todas as cidades e villas de Portugal, Hespanha e Italia.

PROMOVEM a cobrança de saques, e encarregam-se da cobrança de alugueis, pagamento de impostos, fiscalisação de concertos e construcções, mediante commissão.

RECEBEM dinheiro em conta corrente com retiradas livres ou com aviso, abonando juros conforme o praso.

— 175 —

Grandes Armazens "ROSAS"

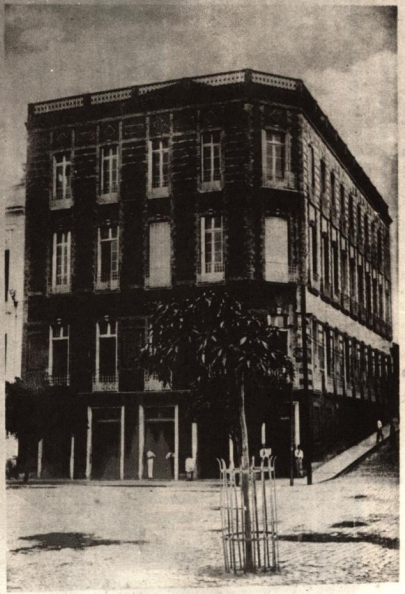
J. G. ARAUJO

Fachada - Avenida Eduardo Ribeiro, 14 a 16

MANÁOS

B. LEVY & Cª

Successores de BARROS & LEVY



Avenida Eduardo Ribeiro e Rua Marechal Deodoro

MANÁOS

GRANDES ARMAZENS

DE

Endereço telegr.: REMANSO

B. LEVY & C.A

Caixa Postal, 63

TELEPHONE N. 255

Recebedores e Exportadores de generos do Estado.

Importam em grande escala de todos os mercados nacionaes e extrangeiros,

ESTIVAS, FERRAGENS, FAZENDAS e MIUDEZAS, etc.

Commissões, Consignações e Aviamentos

Unicos importadores da afamada AGUA S. PELLEGRINO

Carreira regular para os rios Madeira, Purús e Mahecos com excellentes vapores

RIO MACHADOS-RIO JAMARY

Rua Marechal Deodoro N.os 25 e 27

MANAOS

Rua Dr Constantino Nery N° 1

MANÁOS BRAZIL

DE LAGOTELLERIE & CIE

Successeurs de DENIS CROUAN & CIE

Maison à PARIS — 27, Rue Laffitte

Maisons à PARÁ, MANÁOS et ITACOATIARA

EXPORTATEURS ET IMPORTATEURS

BANQUIERS

CACAO, CAOUTCHOUC, CHATAIGNES, CUIRS, PLUMES DE GARCE, HUILE DE COPAHU, et en général tous les produits du Pays.

Correspondants du **Compteir National d'Escompte de Paris,** du **Crédit Lyonnais de Pari** et de **Lyon,** du **Crédit France-Portuçais,** de la **Banque de Bordeaux,** du **Wiener Bank-Verein de Vienne** (Autriche), et de différentes autres Banques.

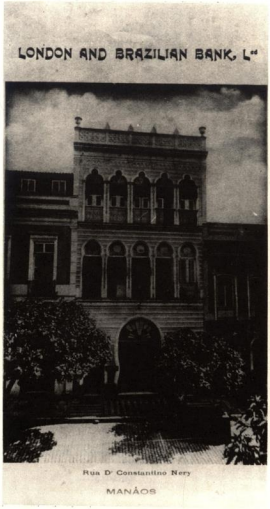
Codes télégraphiques : **A Z français, A B C, 4e et 5e éditions, Lieber's Standard Teleg. Code français, Code Commercial Ribeiro, Wattins'Code** Codes Particuliers.

ADRESSES TÉLÉGRAPHIQUES
- A PARIS : **" Calacau ".**
- A PARÁ : **" Crouan ".**
- A MANÁOS : **" Delforge ".**
- A ITACOATIARA : **" Crouan ".**

Caixa Postal 31A

Rua Dr Constantino-Nery, N° 1

MANÁOS-BRÉSIL



Rua do Tesouro, atual Rua Monteiro de Souza
MANÁOS
Ao lado, à direita, o prédio da firma Scholz & Cia., e à esquerda os armazéns dos exportadores De Lagotellerie & Cia.

London and Brazilian Bank, Lᵉᵈ

Capital subscripto.	£	2.000.000
Capital realizado	»	1.000.000
Fundo de reserva.	»	1.000.000

Agencia em Manáos. — Rua Constantino Nery.

Filiaes. — Nas cidades de Paris, Rio de Janeiro, Pará, Pernambuco, Bahia, Santos, São Paulo, Rio Grande do Sul, Porto Alegre, Montevideo, Buenos Ayres, Rosario de Santa Fé, Lisbôa e Porto, e agencia em New-York.

Saca sobre sua Caixa Matriz, Filiaes, Agencias e Correspondentes acima, e sobre seus correspondentes nas principaes cidades do Brazil, Republica Argentina e Uruguay, bem como sobre Austria, Barbados, Lima (Perú) e Beyrouth, e todas as cidades, e villas de Portugal, Hespanha e Italia, offerecendo neste ultimo paiz facilidades especiaes para pagamentos em domicilio.

Vende Soberanos, emitte Cartas de Credito,
effectúa pagamentos por telegramma e faz todas as operações bancarias.

Correspondentes : *Em França : Société Générale ; em Hamburgo : Srs. J. Berenberg, Gossler & Cª ; na Italia : o Credito Italiano e Srs. Grane, Broien & Cª ; na Hespanha : o Crédit Lyonnais e seus correspondentes ; em Austria-Hungria : o Anglo-Oesterreichische Bank ; em Portugal : o Banco de Portugal, em todas as cidades e aldeias.*

Scholz & C.ia

Compradores e Exportadores

de todos os generos da Amazonia

Representantes dos fabricantes: G. H. MUMM & Ca., de Reims,
do muito conhecido e apreciado champagne CORDON ROUGE
de MACKIE & Ca. DISTILLERS Ltd., de Glasgow
do popular whisky WHITE HORSE CELLAR e DANNEMANN & Ca. de S. Felix (Bahia)
de CHARUTOS universalmente conhecidos.

Manáos — Praça 15 de Novembro, 10

Pará — SCHOLZ, HARTJE & Ca.

SCHOLZ & Cia

MANÁOS

SCHOLZ, HARTJE & Cª, PARÁ

EXPORTADORES DE GENEROS DO ESTADO:

BORRACHA, CASTANHA, CACAO, ETC.

Representantes de DANNEMANN & Cia, São Felix (Bahia), G. H. MUMM & Cie Reims

Endereço Telegraphico — SCHOLZ — Manáos
Codigo — A. B. C., 5ª Ed.

Günzburger & Ca

COMMISSÕES — CONSIGNAÇÕES

Exportadores de generos do Estado

MANÁOS

Rua Municipal Nº 53 B

Caixa Postal Nº 16 — Telegrammas "Günzburger"

B. A. ANTUNES & Cª

Commissões, Consignações, Importadores e Exportadores

Praça do Commercio e Rua Dr Constantino Nery
MANÁOS

B. A. Antunes & Cª

MANÁOS

Commissões * Consignações * Importadores e Exportadores

AGENTES DA NAVEGAÇÃO E PROPRIETARIOS DOS SEGUINTES VAPORES:

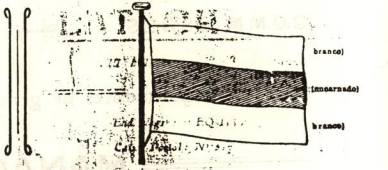
Alliança

Massypúa

Javary

São-Nicolau

SECÇÃO MEDICA



CASA MATRIZ NO PARÁ — CAIXA POSTAL, II

FILIAES { MANÁOS, CAIXA POSTAL N° 28
SANTAREM

ENDEREÇO TELEGR.: ANTUNES: PARÁ — MANÁOS — SANTAREM

Codigos usados: Ribeiro, A B C 4ª e 5ª Ed., A 1

DUSENDSCHON, ZARGES & Cª

ARMAZENS e ESCRIPTORIO

Avenida Eduardo Ribeiro e Rua Marechal Deodoro

MANÁOS

Dusendschön, Nommensen & C.ª

CASA DO PARÁ

Schrader, Gruner & Ca.

MANAOS

EXPORTADORES * BANQUEIROS * IMPORTADORES

Consignatarios dos vapores da Companhia Commercio e Navegação" — RIO DE JANEIRO — "Hamburg Amerika Linie e Hamburg Südamerikanische Dampfschiffahrts-Gesellschaft" — HAMBURGO.

Agentes da Companhia de Seguros Maritimos A MANNHEIM

GORDON & C.º

EXPORTADORES

Representantes de GENERAL, RUBBER & Co. — New-York
W. SYMINGTON & Co. Ltd. — London & Liverpool

Recebem Consignações fornecendo Contas de Venda o mais breve possivel

MANÁOS — Rua Marechal Deodoro 27 — Caixa do Correio 454

PARÁ — Caixa do Correio 5372

BANCO AMAZONENSE

Séde em MANÁOS, capital do Amazonas (Brazil)

Endereço telegraphico " AMAZONENSE " — Caixa Postal N° 499

Fundos em Londres	Libras est.	15.000	Capital subscripto realisado	Réis	2.000.000$000
			Capital subsidiario realisado	»	1.204.300$000
Fundos em Paris	Francos	4.500.500	Fundo de Reserva	»	691.520$000

Sacca e emitte cartas de credito sobre todas as cidades da Europa, America e todos os Estados do Brazil. Incumbe-se de cobrança por conta das praças extrangeiras e nacionaes, mediante modica commissão.

Faz todas as operações bancarias locaes.

DIRECTORIA :

CARLOS de FIGUEIREDO, *Presidente*; Dr ALFREDO DIAS de MELLO;
ARTHUR FERREIRA; ANTONIO JOSÉ da SILVA JUNIOR.

M. CORBACHO & Cª

COMMISSÕES, CONSIGNAÇÕES e CONTA PROPRIA

Rua Tenreiro Aranha, 6

MANÁOS

Brazil

CARLOS MONTENEGRO & Cª

IMPORTAÇÃO e EXPORTAÇÃO

Agentes do Vapor nacional " *Hamayrà* "

Rua Tenreiro Aranha, nº 4

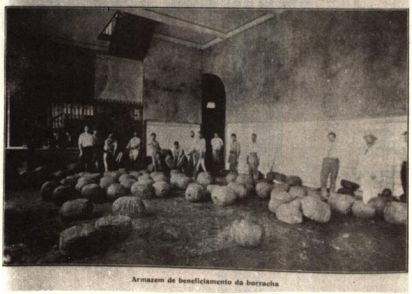
Incendiar

Casa Gomes & C.ª

(neste local foi construído o Lord Hotel)

GOMES & C.ª

Commissões
E
Consignações



Armazem de beneficiamento da borracha

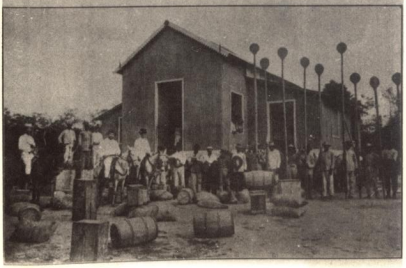
Rio Ituxy (Fortaleza) – Seringaes do coronel Luiz Gomes

Navegação mensal para o rio PURUS

pelo vapor S. LUIZ e rebocador ACIMÁ

RUAS: Guilherme Moreira, Quintino Bocayuva e Marcilio Dias

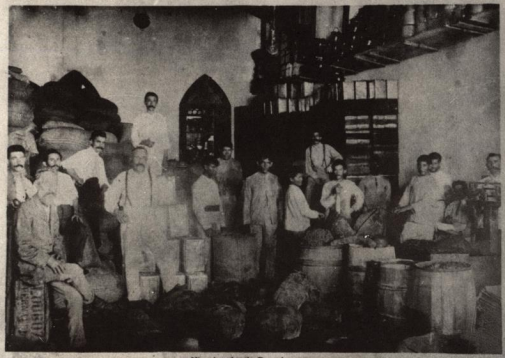
End. teleg.: SEMOG ..... Caixa postal 192



Moysés Ezagui & Irmão
Importadores e Exportadores

Novos Depositos, à Praça 15 de Maio
ITACOATIARA
(Amazonas-Brazil)

Moysés Ezagui & Irmão
Importadores e Exportadores



Vista interior do Deposito
ITACOATIARA
(Amazonas-Brazil)

ANTONIO dos SANTOS CARDOSO

COMMISSÕES, CONSIGNAÇÕES e CONTA PROPRIA

Avenida Eduardo Ribeiro, 28 e Rua Quintino Bocayuva, 1

(atual Edifício Lojas Brasileiras)
MANÁOS

ARAUJO IRMÃOS

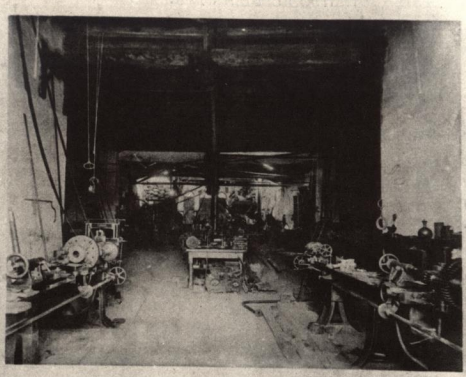
Successores de A. C. d'ARAUJO

Commissões, Consignações e Aviamentos

Rua Marquez Santa Cruz, Nº 15

MANÁOS

Officina Mechanica e Fundição a Vapor
ANTONIO DIAS dos SANTOS

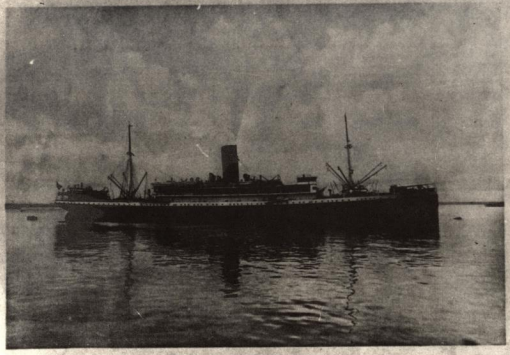


Vista interior da Officina

MANÁOS

BOOTH LINE

LIVERPOOL



Paquete « *Hilary* », fundeado no
Porto de Manáos

BOOTH LINE

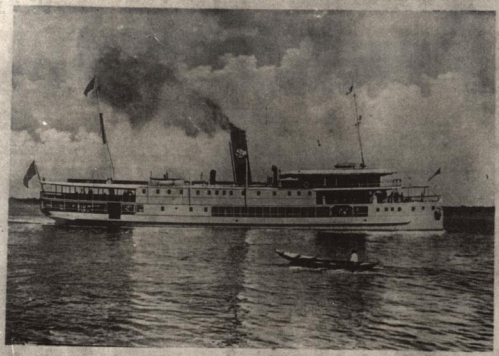
LIVERPOOL

Escriptorio, Rua Dr Constantino Nery / Rua do Thesouro
Fachada

MANÁOS

Barboza & Tocantins

MANÁOS ARMADORES PARÁ



O vapor « *Tocantins* », deixando o porto de BELÉM DO PARÁ

BARBOZA & TOCANTINS

MANÁOS PARÁ

ARMADORES

COMMISSÕES E CONSIGNAÇÕES

Proprietarios dos vapor TOCANTINS, VICTORIA, JURACY E RIO AMAZONAS

Serviço rapido e frequente de transporte de cargas e passageiros entre MANÁOS, SANTARÉM, PARÁ
portos dos rios PURÚS, ACRE, e JURUÁ
em vapores de primeira ordem, dotados dos mais modernos melhoramentos

Navegação nos altos dos PURÚS, ACRE, e JURUÁ
em lanchas com alvarengas apropriadas, durante todo o anno

ENDEREÇOS

MANÁOS → *Rua Guilhone Moreira Nº 24*
Caixa Post, Nº 463

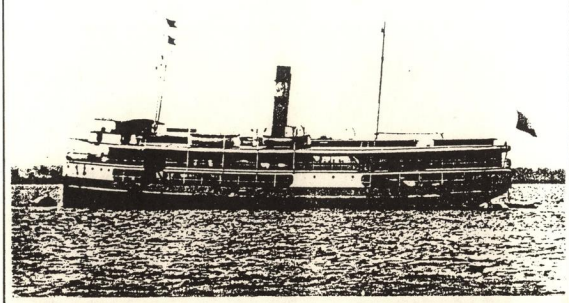
PARÁ → *Rua 13 de Maio, Nos 21-23*
Caixa Postal, Nº 266

TELEGRAMMAS { OTIN — Manáos
NITO — Pará

Casa Ma

JOÃO ALVES de FREITAS & Cª

Armadores, Importadores, Commissionistas



O Vapor " Alves de Freitas " fundeado na fóz do Rio Negro, no porto de Manáos

JOAO Alves de Freitas & Cª

IMPORTADORES, COMMISSIONISTAS ARMADORES DE VAPORES

CASA MATRIZ *Rua Marechal Deodoro, N° 37* MANAOS

End. Tel. " SATIERF " Caixa Postal N° 109

FILIAES – João Alves de Freitas & Cª ——— **PARÁ**

Travessa de Setembro N 4

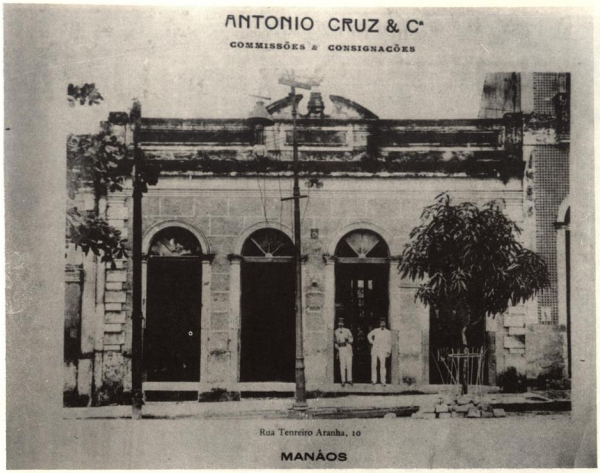
End. Tel. " JOALFREI " Caixa Postal N° 252

Alves de Freitas & Cª ——— **MURÚ**

(Rio Tarauacá)

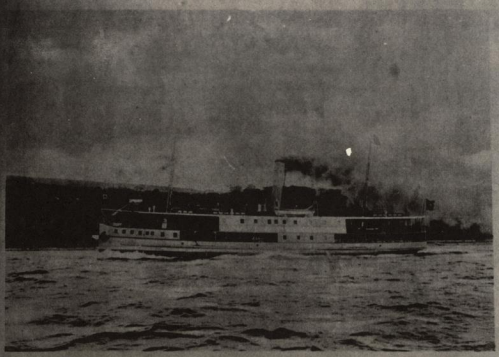
VAPORES : " Alves de Freitas ", " Rio Tarauacá ", " F . de Carvalho " e San Ma

Viagens regulares para os rios **Juruá** (alto e baixo), **Solimões**, **Javary**, Tarau


ANTONIO CRUZ & Cª
COMMISSÕES & CONSIGNAÇÕES
Rua Tenreiro Aranha, 10
MANÀOS

Antonio Cruz & Cª
Commissões & Consignações
Vapor Juruá
Rua Tenreiro Aranha, 10
MANÀOS

GOMES, RIBEIRO & Cª
COMMISSÕES e CONSIGNAÇÕES



Vapor *Neptuno*
MANÁOS

CAETANO MONTEIRO da SILVA
COMMISSÕES e AGENCIA de NAVEGAÇÃO

Vapores ***Amazonas*** e ***Ajuricaba***, fundeados no Igarapé da Cachoeirinha

FUNDICAO AMAZONAS

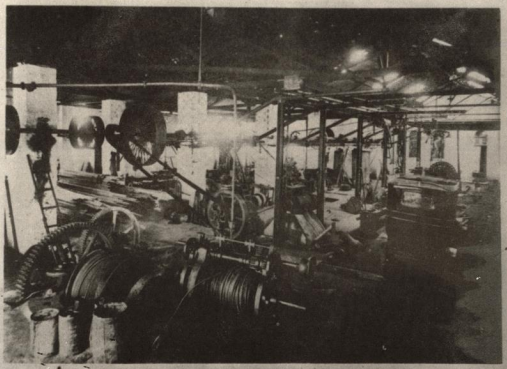
J. H. RICHARDSON

Carreiras Nos 3, 4 e 5 — Embarcações em Concertos

MANÁOS

FUNDIÇÃO AMAZONAS

J. H. RICHARDSON



Vista interior das Officinas

MANÁOS

SERRARIA SÁ E CARPINTARIA A VAPOR
A. J. DE AMORIM

VISTA GERAL

SERRARIA SÁ E CARPINTARIA A VAPOR
A. J. DE AMORIM

SERRARIA

MANÁOS

(atual Praça D. Pedro II)

GRANDE HOTEL CASSINA

7, Praça da Republica, 11

Caixa do Correio 51 — MANÁOS — Endº Telegº: CASSINA

Hotel de primeira ordem, situado no mais saudavel ponto da cidade. O primeiro no seu genero.

Commodos confortaveis para familias. Serviço de restaurant sem egual.

Recebem-se encommendas de banquetes para casamentos, bailes e baptisados.

Neste estabelecimento encontram-se os mais finos e exquisitos vinhos de mesa, licores, aguas e champagnes, assim como as mais raras conservas do paiz e do estrangeiro.

ACCEITAM-SE ASSIGNANTES

Os Proprietarios: FERNANDES & Cª

Hotel Restaurant Français

DE

MOYSÉS MALCA & C.ª

AVENIDA EDUARDO RIBEIRO, 35 E 37

Centro da Rua Saldanha Marinho

Caixa postal, 92-A — TELEPHONE, 7

MANAOS

Este estabelecimento, situado no ponto mais aprazivel da cidade, em predio novo e provido de commodos arejados, hygienicos e illuminados a luz electrica, está em condições de receber as Ex.mas familias e Snrs. viajantes

COSINHA VARIADA E SERVIÇO DE PRIMEIRA ORDEM

Grande concerto todas as noites — Asseio e modicidade nos preços

GRANDE HOTEL — MANAOS

DE

ARAUJO IRMÃOS

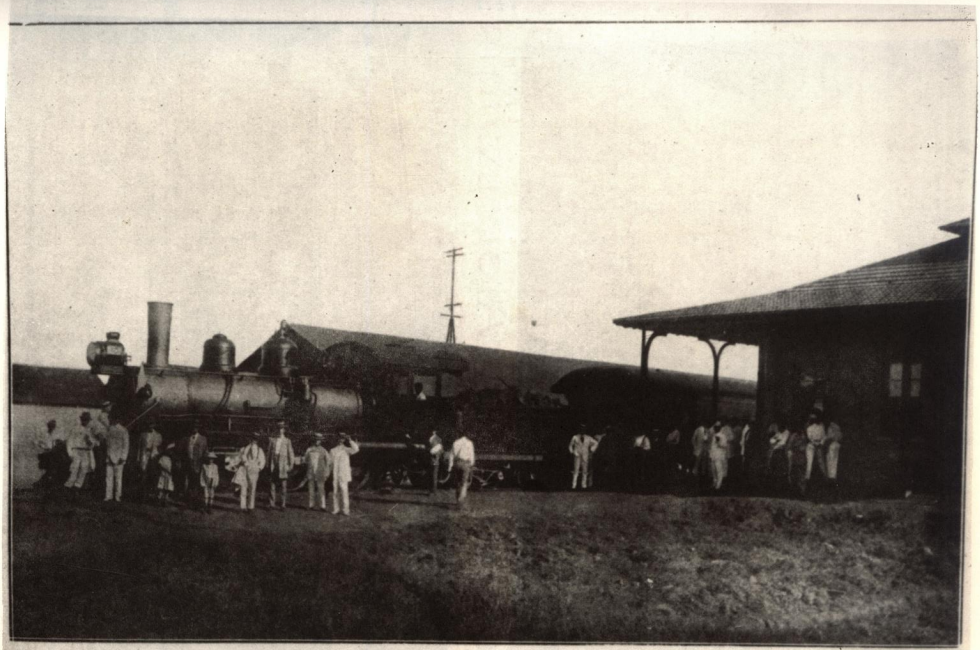
O maior estabelecimento do Norte do Brazil — Possue 150 aposentos

Este vastissimo estabelecimento reune todos os confortos e commodidades recommendaveis ás ex.mas familias e cavalheiros, achando-se situado no melhor ponto da cidade e perto de todos os principaes estabelecimentos, quer publicos, quer commerciaes, industriaes, etc., etc.

RUA MUNICIPAL, N.º 80

CAIXA POSTAL N.º 87

Endereço telegraphico: «OJARA» — Código Ribeiro e A. B. C., 5.ª edição



Estrada de ferro Madeira-Mamoré — Um trem especial em Porto-Velho, preparado para viagem

Fabrica de Cerveja Amazonense DE MIRANDA CORRÊA & C.ª

W. Heid
Mestre da Fabrica

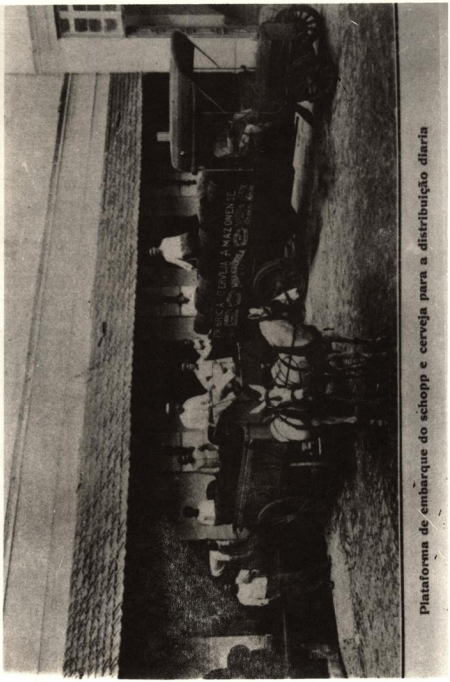
Dr. Antonino de Miranda Corrêa
Engenheiro Civil
e fundador da Empreza

Dr. Maximino de Miranda Corrêa
Engenheiro Civil
Gerente

João Wust
Contramestre da Fabrica

Só quem ha-
ja percor-
ido o Bra-
il é que póde
testar o seu
esenvolvi-
ento indus-
ial. A Europa
esconhece,
or completo, a vida intensissima do mais
rtil paiz da America do Sul. Não avalia, e

quasi não acredita, na enormidade de esforço gasto em aproveitar todos os elementos naturaes, extraindo-lhes a incomensurável seiva produtora. Assim é que a terra brazileira está sulcada por incalculaveis



Plataforma de embarque do schopp e cerveja para a distribuição diaria

EMPREZA DE AGUAS MINERAES
Andrade, Irmão & Cª
Premiada na Exposição Nacional do Rio de Janeiro 1908
Vista Geral
Rua Leovigildo Coelho, 24 e Silverio Nery, 61

Empreza de Aguas Mineraes

ANDRADE, IRMÃO & Cª

Premiada na Exposição Nacional do Rio de Janeiro 1908

GINGER-ALE — CIDRA — KOLA

APOLLINARIS — XAROPES E SYPHOES

Deposito Permanente de Cachaça, Cognac, Aniz, Laranjinha, Paraty, Genebra, Vinagre, etc.

Rua Leovigildo Coelho, 24 e Silverio Nery, 61

CAIXA POSTAL, 391

MANAOS

(Chiché da Phot. Mendonça)

Casa Canavarro

ARMAZEM DE FERRAGENS
EM
GRANDE ESCALA

RUA DOS BARÉS, 17 (EM FRENTE AO MERCADO)

Artigos electricos, utensilios de cosinha, louças, machinas de costura, ... lonas e artigos navaes, armas e munições, ... cutellarias diversas, tintas e vernizes, ferramentas agricolas e todos os ..... materiaes de construcção, aos melhores preços da praça .....

FABRICA BIJOU

DE

PEREIRA, SANTOS & C.ª

PREMIOS NAS EXPOSIÇÕES DO RIO DE JANEIRO E BRUXELLAS

Caixa postal n.º 36 — RUA MUNICIPAL, N.º 129 — MANAOS — End. telegr.: BIJOU

FORÇA MOTRIZ: ELECTRICIDADE

FILIAES:

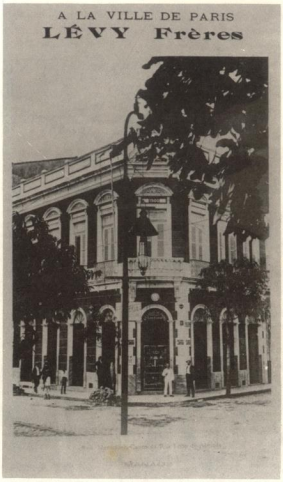
Fabrica Universal
Rua Henrique Antony

Padaria Amazonense
Rua Marquez Santa Cruz

Padaria S. Sebastião
Rua Costa Azevedo

Padaria Dois Irmãos
Rua dos Barés

Frigorifico Bohemia
Rua Marechal Deodoro



MANÁOS

A LA VILLE DE PARIS

LÉVY FRÈRES

Artigos para Viagem

Preços sem Competencia

Rua Municipal, Canto da Rua Lobo de Almada. — Caixa Postal N° 37

MANÁOS

Casa Importadora de :

Joias de Ouro de lei, cravejados de Brilhantes e Pedras preciosas
Objectos de Prata de lei, Electro-Plate para meza, Presentes e Ornamentos

RELOGIOS DAS AFAMADAS FABRICAS :

OMEGA, WALTHAM WATCH C°, ELGIN WATCH C°, Syst. ROSKOPF e GLASHÜTTE de Ouro, Prata, Chapeados, Nickel e Aço

Relogios de Parede Maritimos e Despertadores

Lunetaria e Optica : Binoculos de todos os sy

JOALHARIA - RELOJOARIA - LUNETARIA

Premiado com 2 medalhas de prata
na Exposição do Rio de Janeiro, de 1908

Roberti & Pelosi

TELEGRAMMAS: ROBERTI - MANAOS

A. B. C. 4.ª 5.ª 4 Cocos
LIEBER - RIBEIRO 1 Uaco

GRANDE SORTIMENTO DE JOIAS FINAS

Compras feitas directamente nas primeiras fabricas da Europa

Objectos d'arte para presentes em electro e bronze

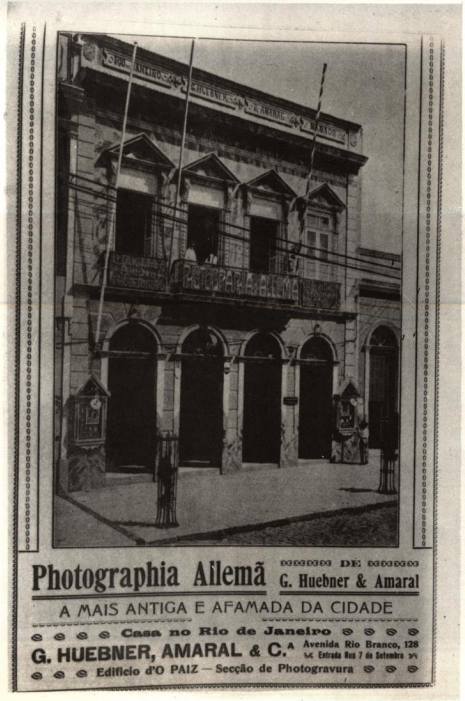
RELOGIOS
DAS MARCAS MAIS AFAMADAS

GRANDE DEPOSITO
DE
ARTIGOS DE LUNETARIA

OFFICINA DE PRIMEIRA ORDEM
PARA
TRABALHOS DE JOALHARIA
(ESPECIALIDADE EM GRAVURAS)

Representantes dos automoveis marca FIAT
e ISOTTA-FRASCHINI
Depositarios dos pneumaticos MICHELIN e dos pianos
RICHARD LIPP & SOHN, Stuttgart

RUA MUNICIPAL, 64
CAIXA POSTAL 355 TELEPHONE N.º 221
MANAOS


Photographia Allemã
DE
G. Huebner & Amaral
A MAIS ANTIGA E AFAMADA DA CIDADE
Casa no Rio de Janeiro
G. HUEBNER, AMARAL & C.ª
Avenida Rio Branco, 128
Entrada Rua 7 de Setembro
Edificio d'O PAIZ — Secção de Photogravura

G. HUEBNER & AMARAL
Photographia Allemã
G. HUEBNER & AMARAL
PHOTOGRAPHIA FIDANZA PARÁ
PHOTOGRAPHIA ALLEMÃ MANÁOS
BRASIL
Avenida Eduardo Ribeiro Nº 19, Sobrado
Caixa Postal 147
MANÁOS-BRAZIL

LIVRARIA UNIVERSAL
M. SILVA & Cª

Fachada

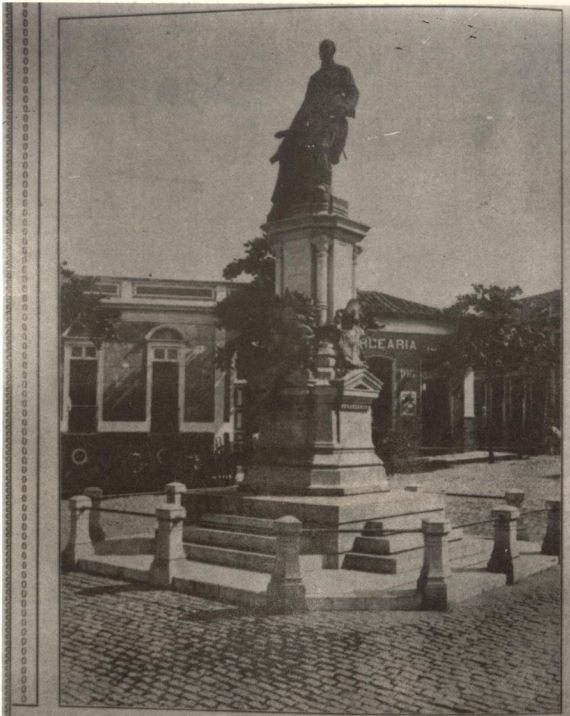
Rua Henrique Martins, 21

MANÁOS

Livraria Universal
M. SILVA & Cª

Officina de Typographia

Rua Henrique Martins, 21



Praça Tamandaré. — Monumento Tenreiro Aranha
(Cliché O. Huebner & Amaral)

GRANDES ARMAZENS DA TURQUIA DE JORGE DAU
Rua dos Remedios, N.° 1 — MANAOS
— Caixa Postal N.° 345 —
Endereço telegraphico: DAU
IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO
Fazendas, Miudezas, Armarinho e Aviamentos para o Interior do Estado
VENDAS POR GROSSO E A RETALHO

GRANDES ARMAZENS DO VINTE E DOIS, TROCADERO
e CANTO DAS NOVIDADES
ANDRADE, SANTOS & Cª

Rua Municipal, 41

MANÁOS

GRANDES ARMAZENS DO VINTE E DOIS, TROCADERO
e CANTO DAS NOVIDADES
ANDRADE, SANTOS & Cª

Rua da Installação, Canto da Rua Henrique Antony

MANÁOS

RAPHAEL LEVY & Cª

Grande Alfaiataria de Primeira Ordem

Aux 100,000 Paletots
Rua Municipal
MANÁOS

AUX 100.000 PALETOTS

GRANDE ALFAIATARIA DE PRIMEIRA ORDEM

RAPHAEL LEVY & Cia

Immenso Sortimento de Casimiras
Inglezas e Francezas

Linhos de Côr, Fustões, etc.

SERVIÇO DE PRIMEIRA ORDEM

Rua Municipal
Canto da Rua Lobo de Almada
(Antiga Rua da Matriz)
CAIXA DO CORREIO, 116
MANÁOS-BRAZIL

COSTA SANTOS & Cª

Commissões e Consignações — Aviadores e Importadores

Endereço telegraphico: OLIVIER

Caixa no Correio Nº 10 — TELEPHONE Nº 147

Praça Tenreiro Aranha Nº 1

MANÁOS-BRAZIL

GRANDE ALFAIATARIA

POLI & C.ª

Premiada com Medalha de Ouro na Exposição Nacional de Rio de Janeiro 1908

A mais bem sortida

A mais reputada

Avenida Eduardo Ribeiro, Canto da Rua Quintino Bocayuva

MANÁOS

— 199 —

GRANDE ALFAIATARIA

POLI & C.ª

Premiado com Medalha de Ouro na Exposição Nacional de Rio de Janeiro 1908

Trabalho perfeito e elegante

Avenida Eduardo Ribeiro, Canto da Rua Quintino Bocayuva

MANÁOS

GRANDE ALFAIATARIA

POLI & C.ª

Premiada com Medalha de Ouro na Exposição Nacional de Rio de Janeiro 1908

A mais bem sortida

A mais reputada

Avenida Eduardo Ribeiro, Canto da Rua Quintino Bocayuva

MANÁOS

— 197 —

GRANDE ALFAIATARIA

PÓLI & C.ª

Premiada com Medalha de Ouro na Exposição Nacional de Rio de Janeiro 1908

Trabalho perfeito e elegante

Avenida Eduardo Ribeiro, Canto da Rua Quintino Bocayuva

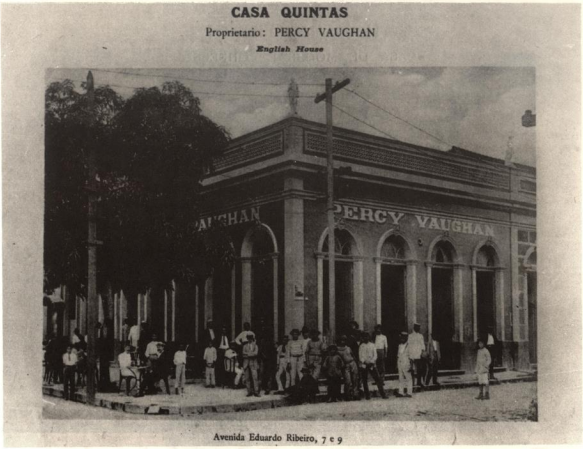
MANÁOS

AU BON MARCHÉ
CASA DE MODAS E CONFECÇÕES

Propriedade dos Snrs LIFSITCH & RUSSO
67, Rua Municipal, 67
MANÁOS

AU BON MARCHÉ
CASA DE MODAS E CONFECÇÕES

Propriedade dos Snrs. LIFSITCH & RUSSO
67, Rua Municipal, 67
MANÁOS



Avenida Eduardo Ribeiro, 7 e 9

CASA QUINTAS

de

PERCY VAUGHAN

Casa Ingleza

End° Teleg°: VAUGHAN — Caixa no Correio 90 — Telephone 33

ESPECIALIDADES, BEBIDAS e CONSERVAS

CHARUTOS e CIGARROS

Unico Agente no Amazonas para os Whiskys de

John Dewar & Sons Ld — *White Label etc.*

Alex. Stewart & Son — *Cream of the Barley etc.*

CHAMPAGNE LICORES e VINHOS FRANCEZES

SHIP CHANDLER

Avenida Eduardo Ribeiro, 7 e 9 — MANÁ

Canto das Novidades

OSCAR RAMOS & C.ª

Successores de Aquilino de Barros

Importação e Exportação directa

Estabelecimento Commercial de

ESTIVAS, CEREAES, FAZENDAS, MODAS, MIUDEZAS, CALÇADOS, etc.

UNICA CASA EM MODAS

e que sempre recebe Novidades

Vendas por Grosso e a Retalho

PREÇOS FIXOS E SEM COMPETENCIA

ITACOATIARA (AMAZONAS)

Drogaria Universal

THÉODORE LÉVY, CAMILLE & CIA

Laboratorio Chimico Pharmaceutico

PARIS

123, Rue du Faubourg-Poissonnière

Endereços Telegraphicos:
MANÁOS: UNIVERS
PARIS: LERINS

Codigos: ABC 5ª Ed., A1
Telephone Nº 61
Caixa do Correio Nº 238

MANÁOS (BRAZIL)

Pharmacia GALENO

E. N. TORRES

Rua Municipal

Pharmacia Galeno

DE

E. N. TORRES

Rua Municipal, N° 91 — **MANÁOS** — Rua Municipal, N° 91

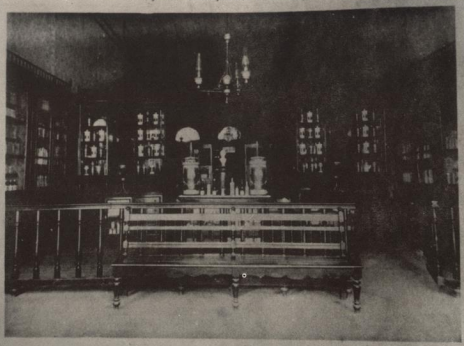
AMAZONAS BRAZIL

Endereço telegraphico " GALENO " — **Telephone N° 19**

Importadores de productos chimicos e pharmaceuticos das principaes casas de França, Inglaterra, Allemanha, Estados Unidos da Ar[illegible]alia

DEPOSITO DE PRODUCTOS OFI

PHARMACIA LEMOS
JOAQUIM GONÇALVES PEDREIRA

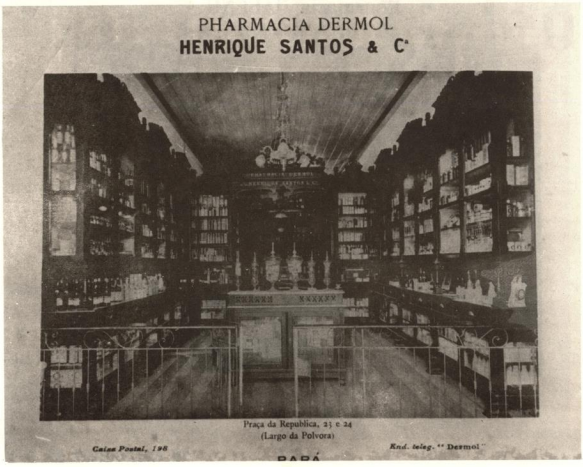


11, Rua dos Barés, 31
MANÁOS

Pharmacia GALENO
E. N. TORRES

Rua Municipal
MANÁOS

PHARMACIA DERMOL
HENRIQUE SANTOS & C.ª
Praça da Republica, 23 e 24
(Largo da Polvora)
PARÁ
End. Telég. " Dermol "
Caixa Postal, 198


PHARMACIA DERMOL
HENRIQUE SANTOS & C.ª
Praça da Republica, 23 e 24
(Largo da Polvora)
Caixa Postal, 198
End. teleg. " Dermol "
PARÁ

Drogaria FREITAS

ESTABELECIDA EM 1891

Importação e Exportação

de DROGAS, PRODUCTOS CHIMICOS e PHARMACEUTICOS

nacionaes e estrangeiros

Especialidades :

TIZANA FREITAS, contra sezões;

TIRO MORTAL, prodigioso depurativo vegetal;

PILULAS MILAGROSAS, contra febres e sezões.

VIUVA DOMINGOS FREITAS

Rua Marquez de Sta Cruz, 23

Caixa do Correio 396

Endo telegro " TIZANA "

MANÁOS

OS MELHORES REMEDIOS

Especificos de HENRIQUE E. N. SANTOS, Pharmaceutico pela Universidade de Coimbra

BLENOL

(para uso interno e externo)

Unico e verdadeiro especifico das doenças das mucosas dos orgãos genito-urinarios, nos homens ou nas senhoras, e unico remedio n'este genero que merece ser adoptado pelos senhores medicos, não só por ser completamente inoffensivo como pelas curas maravilhosas que tem produzido.

Catharro da bexiga ou dos rins, calculos e areias, urinas de sangue e prisão das urinas, devem ser curadas sómente com **Blenol.**

Eno unico remedio efficaz nas purgações antigas ou recentes, flores brancas, blenorrhagias, gonorrheias, prostatites, etc.

Infallivel, inoffensivo, agradavel.

Effeitos admiraveis nas purgações chronicas e nas doenças das senhoras : **Leucorrheia** (flores brancas), **Metrite chronica** (inflammação do utero), etc. etc.

DERMOL

(para uso externo)

Precioso e unico especifico para doenças da epiderme, dartros, empigens, herpes, frieiras, eczemas, pellada, tinha, lupus, crostas, etc. etc., e toda a manifestação herpetica em qualquer parte do corpo.

Unico para golpes, excoriações, pancadas, picadas venenosas, callos inflammados, bolhas d'agua, dores de dentes, etc. etc.

O **Dermol** é o unico remedio das familias, e tanto na casa do pobre, como do rico, o **Dermol** deve estar sempre à mão, porque ha muitos accidentes para os quaes devemos estar sempre prevenidos.

Seja em casa ou em passeio,
No Sertão ou na cidade,
É moda já, por toda a parte, toda a gente
Comprar **Dermol** *a tel-o á mão sem estar doente.*

Não suja a roupa. Não deixa recolher a doença.

Laboratorio Pharmaceutico
ABEL

DE **Viuva Abel A. C. de Araujo & C.ª**

Praça Frei Caetano Brandão, 4-A

End. telegr.: LEBA ..... Caixa postal n.º 645

BELEM DO PARÁ—BRAZIL

BALSAMO DIVINO
(PHENOL)

Este famoso medicamento, do pharmaceutico **Abel A. C. de Araujo,** é de effeito soberano nas contusões, nevralgias, rheumatismo, golpes, dôres de dentes, queimaduras, feridas, dôres de ouvido e mordedelas de cobras e animaes venenosos.

AVISO: Muito cuidado com as imitações e falsificações deste acreditado preparado, as quaes são a prova mais evidente do seu grande valor.

A retalho:
Em todas as boas Pharmacias e Drogarias do Pará e Amazonas.

Em grosso:
No **Laboratorio Pharmaceutico Abel.**

Outras especialidades pharmaceuticas do Laboratorio:

Licor de Lantana Brazileense. — O verdadeiro especifico das sezões.

Pilulas infalliveis. — Outro especifico das sezões para os que preferem a fórma pilular.

Xarope (da Herva) **de Santa Maria** com iodureto de calcium. — Contra as affecções pulmonares.

Lombrigueira Abel. — Especifico contra lombrigas.

Cumacaina Abel. — Contra a carne crescida dos olhos, ulceras da cornea, etc.

Vinho de Celidonia simples. — Contra as inflammações do figado, baço, estomago e intestinos.

Vinho ferruginoso de Celidonia. — Contra as inflammações do figado, baço, estomago e intestinos, em pessoas anemicas.

Pilulas desobstruentes de Celidonia. — Contra as inflammações do figado, baço, estomago e intestinos.

Pomada de Celidonia. — Contra as inflammações do figado, baço, estomago e intestinos.

Xarope de Jamaracarú simples. — Contra a tosse das creanças.

Xarope de Jamaracarú iodado. — Contra tosses nervosas, asthmas, feridas na garganta e fraqueza geral.

Laboratorio Pharmaceutico
ABEL

DE **Viuva Abel A. C. de Araujo & C.ª**

Praça Frei Caetano Brandão, 4-A

END. TELEGR.: **LEBA** ..... CAIXA POSTAL N.º 645

BELEM DO PARÁ — BRAZIL

TONICO FERRIFUGO "ABEL"

DE

CAFÉ VERDE, Quina, Angelica e Limão

REMEDIO SOBERANO CONTRA AS

Febres intermittentes, remittentes, larvadas e palustres

Este precioso medicamento, de formula do conhecido e conscienciosо pharmaceutico **Abel A. C. de Araujo,** é composto de plantas cujos effeitos combinados satisfazem plenamente ao fim a que é destinado. Não tem o inconveniente dos preparados similares, que primam principalmente pela repugnancia que causam e pelas irritabilidades que produzem. É de apparencia agradavel, gosto muito suave e effeito prompto e seguro.

A' venda em todas as bôas Pharmacias e Drogarias do Pará e Amazonas

Perolas de Saude. — Contra as irregularidades da menstruação, anemia e chloroses.

Globulos de Jalapa da Terra. — Como depurativo e purgativo.

Balsamo de Borôa. — Especifico do rheumatismo agudo ou chronico.

Pilulas Velasco. — Contra a desynteria.

Elixir Anti-Rheumatico de Abel. — De effeito certo contra o rheumatismo agudo ou chronico.

Vinho de quina, genciana e ferro. — Como tonico nas convalescencias das molestias longas e especialmente das febres intermittentes.

Gottas de Oiro. — Especifico das dôres de dentes.

Emulsão de Amapá. — Contra debilidade geral, fraqueza pulmonar, bronchites chronicas e molestias do estomago.

Tonico das Amazonas. — O melhor tonico vegetal para amaciar, fortificar, dar lustro e impedir a queda do cabello.

Elixir Eupeptico de Abel. — Infallivel contra todas as affecções do estomago.

Licor Iodo-tannico phosphatado de Abel. — Substitue vantajosamente o oleo de figado de bacalhau e é poderoso reconstituinte nas debilidades em geral.

XAROPE PEITORAL BALSAMICO DE MATRUZ Contra as Tosses, Bronchites, Catarrhos chronicos, Asthma, Rouquidão, Tisica pulmonar e da laringe.

GRANDES ARMAZENS

Pae da Patria e Paris na America

RUA MARQUEZ DE SANTA CRUZ, 21 e 41

Fabrica de Roupas Amazonense

RUA DA INSTALLAÇÃO, 18

DE

CUNHA & COMPANHIA

Colossal sortimento de fazendas e miudezas, modas e confecções, perfumarias dos mais afamados fabricantes do mundo, artigos para Homens, Senhoras e Creanças

Estes importantes estabelecimentos teem o mais completo e variado sortimento que ha em Manaos de roupas feitas de casemira, linho, riscado, azulão, mescla, cujo preço e perfeição inexcedivel não teme competidores.

Stock permanente de tecidos de alta fantasia, de **linho, seda, algodão**; **cachemiras e merinós de fina lã, zephires, cambraias abertas e bordadas.**

Importação constante e em grande escala, de **brins de algodão, linho, casemiras,** padrões o que ha de mais chic e moderno, **riscado, mescla,** etc., etc.

Grande sortimento de **anaguas de lã,** seda, algodão, **blusas de seda, velludo, cambraia para Senhoras.**

Temos um grande sortimento de **Gramophones VICTOR,** cuja superioridade **não offerece contestação;** stock incomparavel de discos nacionaes e estrangeiros, **em canto e musica,** que vendemos a preços baratissimos, podendo-se sortir com reaes e indiscutiveis vantagens os apreciadores das divinas artes que immortalisaram Wagner e Caruso.

A nossa importação, em grande escala, do Sul e da Europa
não nos faz temer competidores,
porque obedece a uma orientação systematica e progressiva

PREÇOS EXTRAORDINARIAMENTE BARATOS!...

Recebemos generos a consignação do Interior do Estado e fazemos aviamentos sem commissão

ENDEREÇO TELEGRAPHICO "PAEPATRIA"

"PAE DA PATRIA" — Caixa Postal, 216 — Telephone, 250

"FABRICA DE ROUPAS AMAZONENSE" — Telephone, 287

USA-SE OS CODIGOS RIBEIRO, A. B. C. 5.ª EDIÇÃO E BRAZIL

Formosa Amazonense

(O GRANDE MERCADO DO POVO)

Rua dos Barés, 13 e Rua dos Mundurucús, 2

(EM FRENTE AO MERCADO)

Caixa Postal, 107 — Telephone, 269 — End. Telegr.: ADOLFREDO

USAM-SE OS CODIGOS RIBEIRO E A. B. C. 5.ª EDIÇÃO

MANAOS

O mais importante e acreditado armazem que existe no Estado do Amazonas

Tecidos de phantasia em algodão, lã, seda e linho
Miudezas e confecções --- Perfumarias dos mais afamados fabricantes,
Roupas feitas para Homem, Senhora e Creança
Enxovaes para noivas e baptisados --- Calçado e Chapeus
Guarda-soes e bengalas
Completo e variadissimo sortimento de artigos para Homem
Relogios e despertadores --- Instrumentos de corda --- Flautas, clarinetes e Harmonicas

Gramophones e Victrolas da acreditada marca "VICTOR"

Grande stock em discos e pertences para os mesmos
Operas e trechos dos mais afamados cantores do mundo
Sempre novidades em discos nacionaes e estrangeiros

PREÇOS SEM RIVALIDADE!

Novidades recebidas constantemente em todos os vapores da Europa

Remettemos qualquer pedido que nos seja feito, mediante remessa de borracha ou outro genero do Interior, collocando-o ao melhor preço da praça, sem commissão alguma

FILIAES

LINDA AMAZONENSE — Rua Marquez de S.ta Cruz, 27

BELLA AMAZONENSE (O BARATEIRO) — Rua dos Barés, 9

O NOVO MUNDO
ROZAS & CAHN
Modas — Fazendas — Mindezas

2 — Rua Joaquim Sarmento — 2
(Canto da Rua Municipal)
MANÁOS

O NOVO MUNDO
ROZAS & CAHN
MODAS - FAZENDAS - MUIDEZAS

2. Rua Joaquim Sarmento. 2
(CANTO DA RUA MUNICIPAL)
MANÁOS

— 142 —

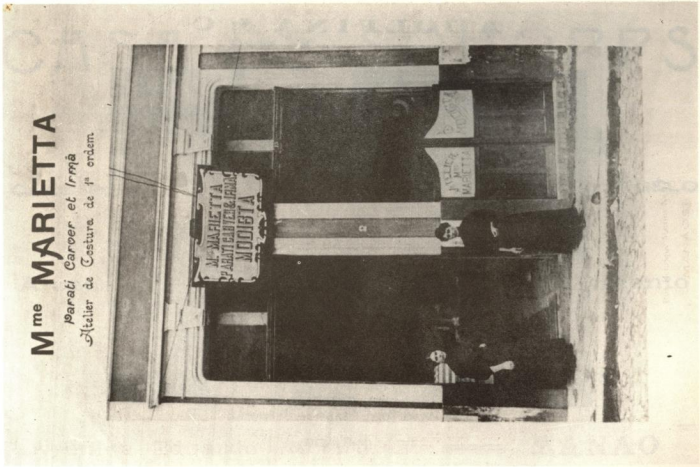
Mme MARIETTA

PARATI CARVER & IRMÃ

Atelier de Costura de 1ª ordem.

Rua Henrique Martins Nº 15

MANÁOS



Modas e Confecções

ADOLFINA & Cia

Successores de Mme MARIE

Avenida Eduardo Ribeiro, Canto da Rua Municipal

MANÁOS

Modas e Confecções

ADOLFINA & Cia

Successores de Mme MARIE

Modas e Confecções

Modas e Confecções

Avenida Eduardo Ribeiro, Canto da Rua Municipal

MANÁOS

Café dos Terriveis

Botequim de primeira ordem

Proprietario : J. S. BRITTO

Unica casa que se conserva aberta toda a noite

Musica todas as noites

CEIAS : Especial Canja de Gallinha, Ovos, Sandwichs de Queijo, Fiambre, Caviar, Paté de foi gras, etc.

Especialidade em bebidas finas, Cervejas, Schopps, Aguas mineraes, sempre bem geladas.

Vinhos de meza, brancos e tintos, o que ha de mais fino, Francezes, Portuguezes et Italianos.

Chá, Café, Chocolate, Leite quente e gelado, Coalhada

IMPORTAÇÃO DIRECTA

Vendas por grosso e a Retalho

Caixa Postal 429 — End. telegr. "TERR IS" — Telephone -

Praça do Commercio, canto da Deme o Ribeiro

MANÁOS

CASA DE SCHOPPS

de

A. C. de Miranda Corrêa

Caixa Postal N° 377 — **End° telegr° "GÊLO"**

TELEPHONE N° 183

A casa mais antiga e o unico estabelecimento no genero.

Vende toda sorte de bebidas importadas directamente.

Avenida Eduardo Ribeiro, 25 — **MANÁO**

— 139 —

CASA DE SCHOPPS
DE
A. C. DE MIRANDA CORRÊA

Avenida Eduardo Ribeiro Nº 25

MANÁOS

— 140 —

CASA DE SCHOPPS
DE
A. C. DE MIRANDA CORRÊA

Avenida Eduardo Ribeiro Nº 25

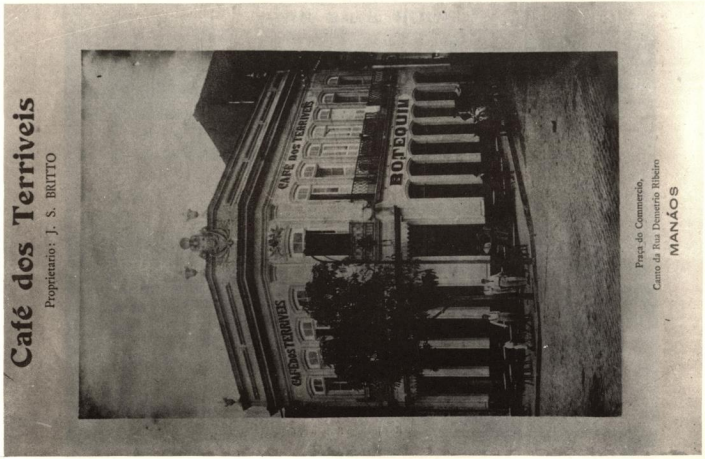
MANÁOS

Café dos Terriveis

Proprietario: J. S. BRITTO

Praça do Commercio,
Canto da Rua Demetrio Ribeiro

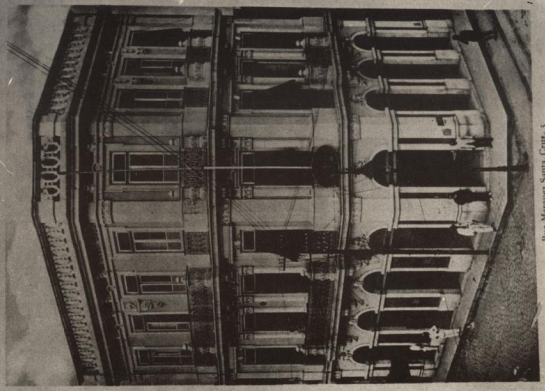
MANÁOS



Peixes, Fructas, Schopps do Frigorifico

HIGH LIFE BAR

BENTO & Cª



Rua Marquez Santa Cruz, 5
Rua Marechal Deodoro, 2

MANÁOS

Bebidas de todas as qualidades

HIGH LIFE BAR

BENTO & Cª

Bebidas de todas as qualidades

Peixes, Fructas, Schopps do Frigorifico

Rua Marquez Sta Cruz, 5
Rua Marechal Deodoro, 2

Praça do Commercio *(Cliché* O. Huebner & Amaral)

GRANDE CAFÉ CENTRAL

ALMEIDA & CRUZ

1º CASA NO GENERO

BILHARES MUI ERMOS

Praça da Constituição

MANÁOS

GRANDE CAFÉ CENTRAL

ALMEIDA & CRUZ

JOGOS DIVERSOS

BOTEQUIM DE 1ª ORDEM

Praça da Constituição

MANÁOS

Armazem e Mercearia "Pereira"

ALFREDO ROSAS & Cª

Rua dos Barés N.º 16

MANÁOS

Armazem e Mercearia "PEREIRA"

Alfredo ROSAS & Cª

16, Rua dos Barés, 16

Caixa do Correio 438 — MANÁOS — Telegramª: "Freixêdas"

Estivas em Grosso e a Retalho

Importação directa da Europa, America do Norte e Estados da União

Hvia-se para o interior aos melhores preços da praça, contra dinheiro ou generos do Estado

Especialistas em Vinhos: COLLARES "ROSA", VERDE-CANHÔTO, e PEREIRA da COSTA. Vinhos do Porto dos melhores exportadores. Conservas dos melhores fabricantes.

Sempre em deposito: XARQUE, ASSUCAR, MILHO, CAFÉ, SABÃO, ARROZ, FEIJÃO, FARINHAS, AGUARDENTE, TABACOS, CERVEJAS, LEITE, etc.

Generos de 1ª qualidade — **Preços sem competencia**

Transacções a Dinheiro

Casa 103 Velho
C. SANTOS SILVA
Mercearia — Botequim — Louças de Barro

Rua da Installação, Nº 20
MANÁOS

CASA 103 VELHO

Mercearia ⁂ Botequim ⁂ Louças de Barro

C. SANTOS SILVA

Caixa Postal, Nº 382

Unico importador do **Chá,** *marca* **103,** *o melhor que vem ao mercado, e do afamado* **Azeite** *de Sernache do Bom Jardim, marca* **103**

IMPORTAÇÃO DIRECTA

Incomparavel sortimento de Conservas, doces, bebidas, estivas de todas as qualidades e procedencias
Encarrega-se de fornecimentos de ranchos para vapores e viajantes e de todos os aviamentos para o interior, mediante remessa de dinheiro, generos ou carta de ordem contra casa respeitavel da praça.

VENDAS EM GROSSO E A VAREJO

MATRIZ:
20, Rua da Installação, 20
TELEPHONE: 103

FILIAL:
109, Rua Silverio Nery, 109
(Canto da R. José Paranaguá)
TELEPHONE: 251

MANÁOS

CASA BOËR

TABACARIA E CHARUTARIA

Grande sortimento de tabacos de todas as procedencias, tanto em cigarros, como em t. desfiados, em mólho, barra, etc.

Esplendido sortimento de Cachimbos de espuma, Piteiras de ambar, Bolsas para tabaco, tudo o q

Completo sortido de perfumarias dos melhores fabricantes

TUDO BARATO - TUDO BARATO

C. BARATA & Cª

a Henrique Martins, 33 MÁNAOS Canto Avenida Ed. R

Caixa do Correio, 13 **D. BROWN** Telegrammas: **Plª**

MANÁOS (Brazil)

AGENTE DE :

R. SINGLEHURST & Cº, Limited, *Liverpool.*

THOMS Cº, *New-York.*

ASSUR

Tabacaria Indiana
J. SABBÁ

MANÁOS

Tabacaria Indiana e Botequim

DE

J. SABBÁ

Fabricante de Cigarros e Charutos

TABACOS	CIGARROS	CHARUTOS
MADEIRA	ELEGANTES	POOCK
ACARÁ	ZÁ-ZÁ	DANNEMANN
BRAGANÇA	WHITE-HEATHER	COSTA FERREIRA
ITACOATIARA		

CAIXA DO CORREIO 68 A — END. TELEG.

Rua Marquez de Santa Cruz, 11

MANÁOS (BRAZIL)

A CUBANA
Grande Fabrica de Cigarros a Electricidade e a Mão
DE
José Gonçalves Bastos
Fachada da Fabrica

A CUBANA
Grande Fabrica de Cigarros a Electricidade e a Mão
de José Gonçalves Bastos
CUBAN
TABACARIA
Vista interior do Armazem de Vendas
Rua Henrique Martins, Nº 36
MANÁOS

INSTITUTO
UNIVERSITARIO AMAZONENSE

O mais vantajoso internato de Manaos

Recebe tambem alumnos semi-internos e externos

Excellentes condições hygienicas, refeições em familia, educação physica, intellectual, moral e civica

INSTITUTO INSCRIPTO NA DIRECTORIA GERAL DE INSTRUCÇÃO PUBLICA DO ESTADO

CURSO PRIMARIO — CURSO COMPLEMENTAR
CURSO SECUNDARIO
CURSO PREPARATORIO Á UNIVERSIDADE DE MANAOS
CURSO COMMERCIAL — CLASSES DE MUSICA
PINTURA — GYMNASTICA SUECA — ESGRIMA
MUSEU ESCOLAR
MACHINA DE PROJECÇÕES LUMINOSAS

AULA DE FRANCEZ GRATUITA

Peçam os prospectos

Director: *José Chevalier*

Rua dos Andradas, 53 (sobrado)

MANAOS — Amazonas

Universidade de Manaos

Ephemerides

1908 — 22 de Novembro. — Creação, nesta Capital, de uma Escola Livre de Instrucção Militar, pelo Club da Guarda Nacional.

1909 — 17 de Janeiro. — Creação, nesta Capital, da Escola Universitaria Livre de Manaos, remodelação da Escola Livre de Instrucção Militar, creada pelo Club da Guarda Nacional.

1910 — 15 de Março. — Nesta data, foram iniciadas as aulas das seguintes Faculdades: Faculdade de Sciencias e Lettras, Faculdades de Sciencias Juridicas e Sociaes, Faculdade de Medicina, da qual entraram em exercicio, somente os cursos de: Pharmacia, Odontologia e Parteiras, Faculdade de Engenharia, com os cursos de: Engenharia Civil, Agrimensura e Agronomia.

DIRECTORIA GERAL:

Director Geral

Dr. Astrolabio Passos

Vice-Director Geral

Dr. Henrique José Moers

Secretario Geral

Dr. Raymundo Pinheiro

Sub-secretario Geral

Dr. Gentil Augusto Bittencourt

CURSO DE ODONTOLOGIA:

Dr. Virgilio Ramos
Dr. A. Barrozo Nunes
Dr. M. J. Ribeiro da Cunha
Dr. Gentil A. Bittencourt
Dr. Raymundo Sá Antunes
Dr. João de Oliveira Freitas
Dr. João Antonio da Silva
Dr. Alvaro de Castro Gonçalves
Dr. Jorge de Moraes

CURSO DE PARTEIRAS:

Dr. Basilio Seixas
Dr. José de Britto Pereira

CURSO DE AGRIMENSURA:

Dr. Francisco Lopes Braga
Dr. Arthur C. Moreira de Araujo
Dr. Raymundo Pinheiro

CURSO DE AGRONOMIA:

Dr. Antonio Telles de Souza
Dr. Vivaldo Palma Lima
Dr. Vicente Telles de Souza Junior
Dr. Raymundo Pinheiro
Dr. Astrolabio Passos
Dr. M. Peretti da Silva Guimarães

FACULDADE DE DIREITO:

Director

Dr. Simplicio Coelho de Rezende

Vice-Director

Dr. Pedro Regalado Epiphanio Baptista

FACULDADE DE MEDICINA:

Director

Dr. Galdino M. de Souza Ramos

Vice-Director

Dr. Francisco da Costa Fernandes

FACULDADE DE ENGENHARIA:

Director

Dr. Arthur Cesar Moreira de Araujo

Vice-Director

Dr. Manuel Nascimento Pereira de Araujo

FACULDADE DE SCIENCIAS E LETTRAS:

Director

Dr. Adalberto Pedreira

Lista dos lentes da Escola Universitaria Livre de Manaos.

FACULDADE DE DIREITO:

Desembargador José Lucas Raposo da Camara.
Dr. Virgilio Barbosa
Dr. Elviro Dantas.
Dr. Gaspar Guimarães
Dr. Franklin Washington
Dr. Gilberto de Saboia
Dr. A. C. Lopes Gonçalves
Dr. Martinho de Luna Alencar
Dr. F. P. de Araujo Filho
Dr. P. Regalado E. Baptista
Dr. Waldemar Pedroza

CURSO DE PHARMACIA:

Dr. Vivaldo Lima
Dr. J. F. de Araujo Lima
Dr. F. da Costa Fernandes
Dr. V. Telles de Souza Junior
Dr. Jeremias Valverde
Dr. Hermes Tupinambá
Dr. Alfredo A. da Matta
Dr. Astrolabio Passos
Dr. Antonio Ayres de Almeida
Dr. R. de Carvalho Palhano
Dr. Jonathas Pedroza Filho

CURSO DE PREPARATORIOS:

Professor José Estevam de Araujo e Silva
Dr. Lourenço F. Valente do Couto
Professor Levon Rumian
Dr. Francisco Lopes Braga
Dr. José Ferreira da Silva Junior
Dr. Agnello Bittencourt
Dr. João Henriques dos Santos
Dr. José Francisco de Araujo Lima
Dr. Vivaldo Palma Lima
Dr. Francisco da Costa Fernandes

BIBLIOGRAFIA

Álbum da Colônia Portuguesa do Brasil. Exposição Inter-Americana de Sevilha, Lisboa, Oficinas Graficas do Numero, 1929

Álbum do Amazonas (1901-1902). Governo Silverio Nery. Fotografias de F.A. Fidanza

Álbum do Rio Acre. Editor e Propritário Emílio Falcão. Belém, 1906-1907

Andrade, Moacir. Manaus: Ruas, Fachadas e Varandas. Manaus, Editora Calderaro, 1985. Manaus, Edição Governo do Estado do Amazonas, 1990

Annuario de Manaos (1913-1914). Governo Jonathas Pedrosa e Superintendente Jorge de Morais. Lisboa, Typographia A Editora Ltda., 1913

Anuario Estatístico. Superintendência da Borracha - Sudhevea, 1970

Arnaud, Expedito. O índio e a expansão nacional. Belém, Edições CEJUP, 1989

Associação Comercial do Amazonas - Revista 1906 a 1919 -(1a fase) Nº 1 a 118

Associação Comercial do Amazonas - Revista 1925 a 1941 -(2a fase) Nº 119 a 293

Associação Comercial do Amazonas - Boletim a partir de 1/8/1941 (3a fase) Nº 1 em diante

Associação Comercial do Amazonas - Primeiro Centenário. Manaus, Editora Calderaro, 1971

Batista, Djalma. O complexo da Amazônia. Rio de Janeiro, Ed. Conquista, 1976

Benchimol, Samuel. Manaos: the growth of a city in the Amazon valley. Tese de mestrado, Miami University, Oxford, Ohio, 1947

_____. O cearense na Amazônia. Inquérito antropogeográfico sobre um tipo de imigrante. Rio de Janeiro, Imprensa Nacional, 1946. 2a edição Coleção Araújo Lima, SPVEA, Rio de Janeiro, Editora e Gráfica Ltda., 1965

_____. Estrutura geo-social e econômica da Amazônia. Manaus, Ed. Sérgio Cardoso, 2 v., 1966

_____. Amazônia: um pouco-antes e além-depois. Manaus, Ed. Umberto Calderaro, 1977

_____. Romanceiro da batalha da borracha - 1a edição, 1944. 3a edição ampliada, Manaus, Imprensa Oficial, 1992

Bentes, Abaham Ramiro. Primeira comunidade israelita brasileira. Rio de Janeiro, Gráfica Borsoi, 1989

_____. Os sefardim e a hakitia. Belém, Mitograph Editora, 1981

Bittencourt, Agnello. Chorographia do Estado do Amazonas. Manaus, Tip. Palácio Real, 1925

Bittencourt, Ulysses . Raiz (Crônicas). Rio de Janeiro, Copy & Arte, 1985

_____. Patigua

Burns, E. Bradford. Manaus, 1910 - Retrato de uma cidade em expansão. Manaus, Edição Governo do Estado, 1966

Castro, Ferreira de. A selva. Lisboa, Editora Guimarães, 1952

Congresso Commercial, Industrial e Agrícola (1910) - Annaes. Manaos, Typ. Palais Royal, 1911. Nova edição, Manaus, Ed. Calderaro, 1990

Conselho Estadual de Cultura - Revista. Manaus, Conselho Estadual de Cultura, nº 2, 1987

Corrêa, Luiz de Miranda. A borracha da Amazônia e II guerra mundial. Manaus, Ed. Sérgio Cardoso, 1967. 2a edição, Superintendência Cultural do Amazonas, Manaus, 1987

Davidson, David Michael. Rivers and empire: the madeira route and the incorporation of the Brazilian farwest (2 volumes). Ann Arbor, Michigan, University Microfilms. 1970

Dean, Warren. A luta pela borracha no Brasil. São Paulo. Ed. Nobel, 1989

Diário Oficial do Estado do Amazonas - 1940/1942. Manaus, Imprensa Oficial

Exposição Columbiana Chicago, 1893. A cidade de Manaus e o país das seringueiras. Manaus, Edição Associação Comercial do Amazonas, 1988

Ferreira, Alexandre Rodrigues. Viagem filosófica pelas capitanias do Grão Pará e rio Negro (1783-1792). Rio de Janeiro, Conselho Federal de Cultura, 1974

Ferreira, Manoel Rodrigues. A ferrovia do diabo. São Paulo, Comp. Melhoramentos, 1987

Garcia, Waldir. A sombra dos igapós. Manaus, Imprensa Oficial, 1987

IBGE. Estatísticas Históricas do Brasil. Série Estatisticas Retrospectivas 1550-1985. Rio de Janeiro, IBGE, 1907

IBGE. Séries Estatísticas Retrospectivas. Original publicado em 1907. Edição fac-similar, Rio de Janeiro, IBGE, 1986

IBGE. Anuários Estatísticos do Brasil. Rio de Janeiro, IBGE

Indicador Illustrado do Estado do Amazonas (1910). Governo Antonio Clemente Ribeiro Bittencourt e Superintendente Domingos José de Andrade. Courrier & Billiter, Editores, 1910

Indicador de Manaos (1940). Auditoria de Paulo Chíxaro. Manaus, Typ. Reis, 1940

Jornal do Commercio - anos 1913/1914

Le Cointe, Paul. L'Amazonie Bresilienne. Paris, A. Challamel, 1922

Lima, Esperidião de Queiroz. 11 anos na Amazônia (1904 a 1915). Manaus, Ed. Sérgio Cardoso, 1966

Loureiro, Antonio. A grande crise (1908-1916). Manaus, Ed. Sérgio Cardoso, 1985

_____. A Gazeta do Purús (Sena Madureira 1918/1924). Manaus, Imprensa Oficial, 1981

_____. Síntese da história do Amazonas. Manaus, Imprensa Oficial, 1978

Maia, Álvaro. Gente dos seringais. Rio de Janeiro, Ed. Conquista, 1987

Mello, Otaviano. Topônimos Amazonenses. Manaus, Ed. Sérgio Cardoso, 1967

Mello, Thiago de. Manaus: amor e memória. Manaus, Graphic Cartonagem, 1983

Monteiro, Mário Ypiranga. Teatro Amazonas. 3 volumes, Manaus, Ed. Sérgio Cardoso, 1965

_____. Negritude e Modernidade. A Trajetória de Eduardo Gonçalves Ribeiro

Moraes, Raymundo. Na planície amazônica. 7a edição, São Paulo, Ed. Universidade de São Paulo, 1987

Nery, Barão de Santa-Anna. O país das Amazonas. 1a edição, Paris, 1899; última edição, São Paulo, Ed. Universidade São Paulo, 1979

Neves, Abel. Lendas e fatos da Amazônia. Ji-Paraná, Secretaria Educação, 1988

Peres, Jefferson. Evocação de Manaus - como eu a vi e sonhei. Manaus, Imprensa Oficial, 1984

Reis, Arthur Cezar Ferreira Reis. História do Amazonas. 2a edição, Belo Horizonte, Editora Itatiaia, 1989

_____. O seringal e o seringueiro. Rio de Janeiro, Ministério da Agricultura, 1953

Ribeiro, Darcy. Os índios e a civilização. Petrópolis, Editores Vozes, 1977

Salati, Eneas et alii. Amazônia e desenvolvimento, integração e ecologia. São Paulo, Ed. Brasiliense, 1983

Salles, Vicente. O negro no Pará. Belém, Graficentro/Cejup, 1988

Santos, Eloina Monteiro dos. A rebelião de 1924 em Manaus. Manaus, Gráfica Lorenaa, 1990

Santos, Roberto. História econômica da Amazônia (1800-1920). São Paulo, Editora T.A. Queiroz, 1980

Sweet, David G. A rich realm of nature destroyed: the middle Amazon Valley, 1640-1750. 2 volumes. Ann Arbor, Michigan, University Microfilms International, 1974

Tocantins, Leandro. Formação históricaa do Acre. Rio de Janeiro, Ed. A Conquista, 1961

Wallace, Alfred Russel. Viagem pelo Amazonas e rio Negro. São Paulo, Ed. Nacional, 1939

Wagley, Charles. Uma comunidade amazônica. 3a edição, São Paulo, Editora da Universidade de São Paulo, 1988

TRABALHOS PUBLICADOS

01. Roteiros da Amazônia. Conferência pronunciada na Faculdade do Recife, in "Caderno Acadêmico", Ano II, nº 3, Recife, 1942, 8p.

02. Versos dos Verdes Anos (1942-1945). Poemas e haikais escritos no período de 1942-1945 e não publicados, 9p.

03. O Bacharel no Brasil - Aspectos de sua Influência em nossa História Social e Política. Ed. Livraria Clássica, Manaus, 1946, 33p.

04. O Cearense na Amazônia - Inquérito Antropogeográfico sobre um tipo de Imigrante. Prêmio "José Boiteux" do X Congresso Brasileiro de Geografia (1944). 1ª Edição, Conselho Nacional de Imigração e Colonização, Imprensa Nacional, Rio, 1946, 89p. 2ª Edição, SPVEA, Coleção Araujo Lima, Rio de Janeiro, 1965, 87p.

05. O Aproveitamento das Terras Incultas e a Fixação do Homem ao Solo. In "Boletim Geográfico", Conselho Nacional de Geografia, Ano IV, nº 42, Rio de Janeiro, 1946, 38p.

06. The next war: book-report. Oxford: Miami University, 1946. Monografia de Pós-Graduação, 11p.

07. Capitalism, the creator: a book-report. Oxford: Miami University, 1947. Monografia de Pós-Graduação, 5p.

08. History of economic throught: an outline. Oxford: Miami University, 1947. Monografia de Pós-Graduação, 17p.

09. Industrialization and foreign trade in Brazil. Oxford: Miami University, 1947. Monografia de Pós-Graduação, 11p.

10. Manaus: The Growth of a City in the Amazon Valley. Tese de licenciamento para obtenção do Master Degree em Economia e Sociologia, por Miami University, Oxford, Ohio, USA, 1947, 165p.

11. Sociology in Brazil and in the U.S. - A Comparative Study. In "Sociology and Social Research", vol. 32, nº 2, Los Angeles, California, 1947, 27p.

12. Diário de um estudante da Miami University, Oxford, Ohio, e de um viajante pelos Estados Unidos (1946/7), inédito, 174p.

13. Ciclos de Negócios & Estabilidade Econômica - Contribuição ao Estudo da Conjuntura. Tese de Doutorado-Concurso à Cátedra de Economia Política da Faculdade de Direito do Amazonas. Tipografia Fenix, Manaus, 1954, 152p.

14. Planejamento do Crédito para a Valorização da Amazônia: situação histórica e atual do crédito no Amazonas, política de crédito necessária à mobilização, e medidas complementares e colaterais. Relatório apresentado pela Sub-Comissão de Crédito e Comércio, da Comissão Coordenadora dos Subsídios do Estado do Amazonas para o Plano Qüinqüenal da Valorização da Amazônia, da qual foi Presidente e Relator. Manaus, 1954, 25p.

15. Relação entre a Economia e o Direito. In "Revista da Faculdade de Direito do Amazonas", nº 3, Manaus, 1955.

16. Inflação e Desenvolvimento Econômico. Tipografia Fenix, Manaus, 1956, e "Revista do Serviço Público" do Departamento Administrativo do Serviço Público (DASP), vol. 73, Rio de Janeiro, 1956, 24p.

17. Problemas de Desenvolvimento Econômico - com especial referência ao caso amazônico. Editora Sérgio Cardoso, Manaus, 1957, 83p.

18. O Banco do Brasil na Economia do Amazonas. Edição SPVEA, Coleção Araujo Lima, Rio de Janeiro, 1958, 16p.

19. Investimento & Poupança - Inquérito sobre a Pobreza das Nações. In "Revista da Faculdade de Direito do Ama-

zonas"; nº 7, Manaus, 1960.

20. Pólos de Crescimento da Economia Amazônica: Aspectos Espaciais, Temporais e Institucionais. In Cadernos CODEAMA, nº 2, Manaus, 1965, 42p.

21. Pólos de Crescimento & Desenvolvimento Econômico. Editora Sérgio Cardoso, Manaus, 1965, 42p.

22. Estrutura Geo-Social e Econômica da Amazônia. Dois volumes, edições do Governo do Estado do Amazonas, Série "Euclides da Cunha", Editora Sérgio Cardoso, Manaus, 1966, 1o vol. 186p; 2o vol. 500p.

23. Projeto ETA-54 da heveicultura do pós-guerra. Brasília, Congresso Nacional, 1970. Depoimento prestado à Comissão Parlamentar de Inquérito (CPI-49/67) da Câmara dos Deputados. Diário do Congresso Nacional, Suplemento (Resolução nº 114, de 01/maio/1970), 7p.

24. Política e Estratégia na Grande Amazônia Brasileira. Edições Faculdade de Direito do Amazonas, 1968, 16p.

25. Variáveis e Opções Estratégicas para o Desafio Amazônico. Manaus, 1969. Conferência proferida a bordo do Navio "Lauro Sodré" aos alunos da Escola Naval de Guerra.

26. A Planetarização da Amazônia. Jornal "A Notícia", Manaus, 1972.

27. Amazônia: Mensagem a um Desafio. Congresso das Classes Produtoras - CONCLAP, no Rio. Revista da Associação Comercial do Amazonas, 1972.

28. Polarização e Integração: dois processos no desenvolvimento regional. Manaus, 1972. Conferência proferida aos estagiários da Escola Superior de Guerra, na sede do Comando Militar da Amazônia.

29. A Pecuniarização da Amazônia: A Ameaça e o Desafio do Mega-Boi no Processo de Ocupação da Amazônia. Jornal "A Crítica", Manaus, 11/08/1974, e Jornal "Estado de São Paulo" de 08/09/1974. Conferência proferida na Comissão de Valorização da Amazônia, da Câmara dos Deputados.

30. Amazônia: Um Pouco-Antes e Além-Depois. Editora Umberto Calderaro, Edição Universidade do Amazonas e CODEAMA, 1977, 840p.

31. Projeto Geopolítico Brasileiro de Libertação e Desenvolvimento - A Formação e Reorganização do Espaço Político. Edição especial do Instituto Nacional de Pesquisas da Amazônia-INPA, Manaus, 1977, 197p.

32. Política Fiscal. Edição Universidade do Amazonas, Faculdade de Estudos Sociais, Departamento de Direito Público, Manaus, 1978, 438p.

33. O Pacto Amazônico e a Amazônia Brasileira. Edição Universidade do Amazonas, Faculdade de Estudos Sociais, Manaus, 1978, 43p.

34. Petróleo na Selva do Juruá - O Rio dos Índios Macacos. Edição Universidade do Amazonas, Manaus, junho/1979, 342p.

35. A Duodécada 80/90 - Reflexões e Cenários Amazônicos. Universidade do Amazonas, Manaus, 1979, 103p.

36. Uma oikopolítica para a Amazônia. Simpósio Nacional da Amazônia, Câmara dos Deputados, 1979, 106p.

37. Metodologia e Diretrizes para um Plano de Desenvolvimento Regional. Palestra realizada no Comando Militar da Amazônia, Manaus-Am, 24/abril/1980, 3p.

38. O Desenvolvimento do Médio e Baixo Amazonas: Uma Prioridade Regional. Palestra na 3ª Convenção Amazônica do Comércio Lojista, Santarém-Pa, junho/1980, 7p.

39. O Curumim na Amazônia. Conferência pronunciada na instalação do Curso Nestlé de Atualização em Pedia-

tria, realizada no Teatro Amazonas, Manaus, agosto/ 1980, 12p.

40. Tendências, Perspectivas e Mudanças na Economia e na Sociedade Amazônicas. Manaus, 1980, 26p.

41. Amazônia: Andanças e Mudanças. Cuiabá, Universidade Federal de Mato Grosso, 1981, 78p.

42. Amazônia Legal na Década 70/80: Expansão e Concentração Demográfica. Edição Universidade do Amazonas, julho/1981, 167p.

43. A Floresta Tropical Úmida: aspectos ecológicos. in Seminário de Tropicologia da Fundação Joaquim Nabuco, Recife-Pe, 29/setembro/1981, 10p.

44. A Questão Amazônica. in Encontro Inter-Regional de Cientistas Sociais do Brasil, Manaus, 1981.

45. Population Changes in the Brazilian Amazon. in The Frontier after a decade of colonization. Manchester University Press, 1985, 14p.

46. Introdução aos Autos da Devassa dos Índios Mura (1738). Apresentado ao 45th Congresso Internacional de Americanistas, Bogotá, 1985. Edição xerox, Manaus, 1985. Publicado nos Anais de la etnohistoria del Amazonas, Universidad de los Andes, Bogotá, 1985. Tradução em espanhol editada por Beatriz Angel e Roberto Camacho in Los meandros de la Historia en Amazonia. Quito, Abya-Yala, 1990, 50p.

47. Cobras & Buiuçus na Praça dos Remédios. Edição xerox, Manaus, 1985, 20p.

48. Grupos Culturais na Formação da Amazônia Brasileira e Tropical. Apresentado ao II Encontro Regional de Tropicologia da Fundação Joaquim Nabuco, Manaus, 1985, 31p.

49. Política Florestal para a Amazônia Brasileira: projeto no Congresso. Jornal "A Crítica", 09/fev/1985, 8p.

50. O "encantamento" de Gilberto Freyre. in Ciência & Trópico, Recife, v. 15, n° 2, jul/dez 1987. in Caderno de Cultura, Brasília, ano 2, dez/1988, 4p.

51. Amazônia Fiscal - Uma Análise da Arrecadação Tributária e seus Efeitos sobre o Desenvolvimento Regional. Edição Instituto Superior de Estudos da Amazônia - ISEA, Manaus. 1988, 179p.

52. Extrativismo, agricultura e indústria na Amazônia: seringa, roça e fábrica - um trilema? in Seminário de Jornalismo Econômico da Amazônia, Manaus, 1988.

53. Manual de Introdução à Amazônia: programa, bibliografia selecionada, notas, mapas, quadros, material de leitura para análise, crítica e reflexões. Manaus, 1988, 226p.

54. The Free Trade Zone of Manaus - Assessment and Proposals. Paper presented to the 46th International Congress of Americanists, Amsterdam, Holland, 1988.

55. Zona Franca de Manaus: A Conquista da Maioridade. The Manaus Free Trade Zone: Coming of Age. Edição bilingüe português/inglês Suframa/Sver & Boccato, São Paulo, 1989, 128p.

56. Amazônia: Quadros Econômicos da Produção. Depoimento à Comissão Parlamentar de Inquérito da Amazônia no Senado Federal. Centro gráfico Senado Federal, Brasília, 1989, 83p.

57. Amazônia: Ecologia e Desenvolvimento. in Encontro dos Empresários da Amazônia, Manaus, 1989.

58. Amazônia: Planetarização e Moratória Ecológica. Edição Universidade Paulista/ Cered, São Paulo, julho/1989, 144p.

59. Geo, Bio, Eco e Etno-Diversidades na Amazônia. Apresentado ao Congress Amazon: Needs, Researches and Strategics for self-sustained development. Patrocínio CNPq/MEC/PNUD/IBAMA/UNIP, Manaus, 1989, 17p.

60. Manaus na década dos anos 40. in Seminário Manaus: uma cidade e seus problemas, Manaus, 1989. Seminário promovido pela Secretaria Municipal de Ação Comunitária, da Prefeitura Municipal de Manaus, no período de 11 a 15.12.89.

61. O Imposto Internacional Ambiental e a Poluição Nacional Bruta. Edição Universidade do Amazonas, Manaus, 1990, 10p.

62. Desequilíbrios regionais com ênfase na Amazônia. Manaus, 1990. Palestra proferida na Escola Superior de Guerra, Rio de Janeiro, 8p.

63. Trópico e Meio Ambiente. Trabalho apresentado ao Seminário de Tropicologia, Fundação Joaquim Nabuco, Recife, maio/1990, 18p.

64. Finança Pública na Amazônia Clássica: quadros e rodapés (1° semestre de 1990). Trabalho apresentado ao I Encontro de Economistas da Amazônia, Belém, agosto/ 1990, 39p.

65. International Symposium on Environment Studies on Tropical Rain Forest (Forest 90), Manaus, 1990. Participação como debatedor da pesquisa "The rubber development schemer of the United States in the Brazilian Amazon, 1945-1956", do Professor Warren Dean, da New York University.

66. Africanização econômica e balkanização ecológica da Amazônia. Manaus, 1991. Depoimento prestado à Comissão Parlamentar de Inquérito sobre a Internacionalização da Amazônia, da Câmara dos Deputados, 8p.

67. Amazônia e a Eco 92. in Simpósio sobre a Amazônia, Belém, 1991, 5p.

68. Amazônia Interior: Apologia e Holocausto. Edição mimeo, Manaus, abril, 1991, 23p.

69. A recessão na Zona Franca de Manaus: africanização e balkanização. Jornal "A Crítica", Manaus, 29/set/1991, 10p.

70. Tropics and environment: world contribution of the tropical and amazonian biodiversity. in Congresso Internacional de Americanistas, New Orleans, 1991.

71. Tributos na Amazônia: Tesouro Federal, Seguridade Social, Fazenda Estadual - Exercício 1990 e Janeiro-Julho 1991, Edição mimeo, Manaus, outubro/1991, 72p.

72. Romanceiro da Batalha da Borracha. Edição Imprensa Oficial, Manaus, 1992, 304p.

73. Eco-92: Borealismo Ecológico e Tropicalismo Ambiental. Trabalho apresentado à Fundação Joaquim Nabuco e ao Instituto de Tropicologia, Recife, março/1992, 16p.

74. Amazônia: Crise no Erário e na Economia. Trabalho apresentado à Assembléia Legislativa do Estado do Amazonas, em 18 de maio de 1992. Edição mimeo, Manaus, maio/1992, 53p.

75. Amazônia: A Guerra na Floresta. Editora Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, junho/1992, 329p.

76. Impactos Econômicos da Ocupação da Amazônia e Perspectivas. in Seminário "Alternativas para o Desenvolvimento Sustentável da Amazônia", organizado pelo Núcleo de Políticas e Estratégias da Universidade de São Paulo, para o Forum Global-ECO-92, Rio, 12 de junho de 1992, 5p.

77. Fatores Atuais dos Desequilíbrios e Alternativas de Desenvolvimento na Amazônia Ocidental. Trabalho apresentado à Comissão Mista do Congresso Nacional para o Estudo do Desequilíbrio Econômico Inter-Regional Brasileiro, no Auditório da Suframa, Manaus-Am, 3 de setembro de 1992, 41p.

78. A Amazônia e o Terceiro Milênio. Trabalho apresentado ao Forum Internacional de Direito "O Homem, o Estado, a Justiça: Perspectivas do Terceiro Milênio", promovido pela Academia Amazonense de Letras Jurídicas, Faculdade de Direito da Universidade do Amazonas e as Associações de Magistrados, realizado em Manaus-

Am, no período de 7 a 11 de dezembro de 1992. Edição xerox, janeiro 1993, 17p.

79. Uma Ocupação Inteligente da Amazônia. Trabalho apresentado ao Forum Beyond ECO-92: Global Change, The Discourse, The Progression, The Awareness. Patrocínio da Unesco, ISSC, ICSU, Secretaria de Ciência e Tecnologia e Governo do Estado do Amazonas, realizado em Manaus-Am, no período de 10 a 13 de fevereiro de 1993, 5p.

80. Grupo Empresarial Bemol/Fogás: Lembranças e Lições de Vida. Edição xerox, Manaus, novembro 1993, 146p.

81. Fisco e Tributos na Amazônia - 1993. Edição xerox, Manaus, Março 1994, 110p.

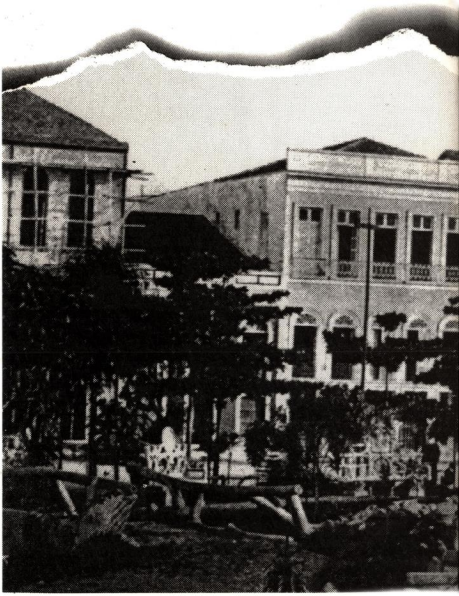
82. O Homem e o Rio na Amazônia: uma abordagem eco-sociológica. Trabalho apresentado ao 48° Congresso Internacional de Americanistas, Stockholm, Julho 1994 - Edição xerox, 1994, 8p.

83. Os Índios e os Caboclos na Amazônia: uma herança cultural-antropológica. Trabalho apresentado no 48° Congresso Internacional de Americanistas, Stockholm, Julho 1994 - Edição xerox, 1994, 13p.

84. Esboço de uma Política e Estratégia para a Amazônia. Edição xerox, Manaus, 1994, 25p.

85. Manáos-do-Amazonas: Memória Empresarial. Edição xerox, Manaus, .1994, 373p.

GOVERNO DO ESTADO DO AMAZONAS
Impresso nas oficinas gráficas da
IMPRENSA OFICIAL DO ESTADO
Rua Dr. Machado, 86 – Centro
Manaus – Amazonas – Brasil



AVISO

DEVIDO AO TAMANHO ORIGINAL DO DOCUMENTO. NÃO FOI POSSÍVEL DISPONIBILIZAR O SEU CONTEÚDO NA ÍNTEGRA. PARA TER ACESSO AO ARQUIVO DIGITAL COMPLETO, POR FAVOR, ENTRAR EM CONTATO COM A GERÊNCIA DE ACERVOS DIGITAIS NO CENTRO CULTURAL DOS POVOS DA AMAZÔNIA.

FONE: (92) 2125-5330
FAX: (92) 2125-5301

EMAIL: ACERVODIGITALSEC@GMAIL.COM

Secretaria de
Estado de Cultura

CENTRO CULTURAL DOS
POVOS DA AMAZÔNIA